

Spices for Success

Aktuelle Angebote

Kooperationspartner:



Spices für aktive Interaktion

Verhandlungstechnik: Verhandlungen im direkten Kontakt oder online gehören zum Alltag. Erweitern Sie Ihr Wissen und Ihre Handlungskompetenz rund um Verhandlungen, reflektieren Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil und tauschen Sie sich mit anderen über Ihre Erfahrungen aus.

Vertrieb/Sales (B2C): Ist Ihr Vertriebsprozess definiert und mit Marketing abgestimmt? Kennen Ihre Mitarbeiter an der Front die Kunden-erwartungen und die Auswirkung von 2% Zusatz-rabatt oder dem Verkauf eines Zusatzprodukts (Cross- und Upselling)? Wir finden es heraus.

Konfliktmanagement: Der konstruktive Umgang mit schwierigen Situationen gehört zu den Kern-fähigkeiten im Berufsumfeld. Wie kann ich Situationen analysieren, besser verstehen und mich lösungsorientiert verhalten? Verhindern Sie grössere Eskalationen und sparen Sie Zeit und Kapital.



Spices, um sich und andere zu führen

Führen auf Distanz: Das virtuelle Arbeiten über räumliche, zeitliche und organisatorischen Grenzen hinweg ist zum neuen Standard geworden. Was heisst dies für Mitarbeitende und Führungskräfte und worauf gilt es besonders zu achten.

Selbstmanagement: Wie kann ich mich selbst effizienter organisieren, indem ich bestehende Prozesse und Praktiken optimiere und zum Manager meiner Zeit werde.

Selbstführung: Wie kann ich meine innere Haltung gerade in herausfordernden Momenten beeinflussen und meine innere Stärke spürbar machen und gezielt einsetzen.



Weitere pikante Spices

Compliance & Integrität im Unternehmensalltag. Glaubwürdigkeit ist heute ein Erfolgsfaktor. Was braucht es, um die Erwartungen an glaubwürdiges Wirtschaften zu erfüllen? Anhand von Theorie und Beispielen diskutieren wir wesentliche Faktoren.

Resilienz – mentale Stärke: In einer volatilen, unsicheren, komplexen und ambivalenten Zeit ist mentale Stärke besonders wichtig – sowohl aus Sicht der Mitarbeitenden als auch der Organisation. Das Verstehen, Reflektieren und Stärken von Resilienz im Kontext des beruflichen Alltags steht im Zentrum.

Umgang mit Komplexität: Der Umgang von komplexen Fragestellungen unterscheidet sich vom Management komplizierter Fragestellungen. Auch die stakeholder-spezifische Kommunikation von komplexen Sachverhalten ist entscheidend für gemeinsame Lösungen.

Learning2thePoint: Intensiv-Trainings vor Ort mit Video-Feedback zu selektierten Themen.



Methodik

- Online- oder Präsenz-Workshop Module
- Einzel-Themen oder kombinierbar als Programm
- Sie bestimmen die Gewichtung von:
 - Input von Fachwissen
 - Übungen, Interaktionsintensität und Reflektion



Format

- 60 / 90 / 120 Minuten online
- ½ Tag oder ganzer Tag Präsenzveranstaltung
- Blended Option entsprechend Ihren Bedürfnissen
- Deutsch / Englisch



Trainer & Kontakt

Pascale Schnaars

pschnaars@freestar.ch



Patrick Meyer

pmeyer@freestar.ch



Freestar-Consulting AG

Riedtlistrasse 19

CH-8006 Zürich

www.freestar.ch

consulting@freestar.ch