

SEMINARE 2020

Entfalte Deine Potenziale
für das Arbeiten von heute und morgen!

LEADERSHIP BOOSTER

LET'S CHANGE

ENTDECKE DIE AGILE WELT!

GESTALTE DICH SELBST!

ERFOLGREICH IN PROJEKTEN UND TEAMS

STARK IN KOMMUNIKATION

MEIN KUNDE UND ICH

TOOLS & KNOW-HOW



LEADERSHIP BOOSTER

Unsere Führungskraft-Verstärker

Was brauchst Du, um wirksam zu führen? Hol Dir in unseren Seminaren den Performance Support für Deinen Weg als Führungskraft: moderne Methoden, Persönlichkeitstraining, Feedback und Beratung für Deine Praxisfragen.



START IN FÜHRUNG

[Führung kompakt](#)

[Vom Kollegen zur Führungskraft](#)

[Führen von Mitarbeitern I](#)

[Führen von Mitarbeitern II](#)

[Laterale Führung](#)

[Mitarbeiterführung in der Produktion](#)

FÜHRUNGSPROGRAMM

[Neu in Führung](#) 

FÜHRUNG OPTIMIEREN

[Praxisforum Leadership](#) 

[Führen von Mitarbeitern III: Forum Führungspraxis](#)

[Führen von Führungskräften](#)

FÜHRUNGSMETHODEN

[Positive Leadership - die Psychologie erfolgreicher Führung](#) **NEU**

[Coachingmethoden für Führungskräfte](#)

[Führen auf Distanz](#)

[Führen durch Empowerment](#)

[Gesund führen](#) 

FÜHRUNGSTOOLS

[Das zielführende Mitarbeitergespräch](#)

[Zeit- und Selbstmanagement für Führungskräfte](#)

[Konfliktmanagement für Führungskräfte](#)

[Psychologie für Führungskräfte](#)

FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT

[Emotionale Intelligenz als Führungskompetenz](#)

[Klarheit und Standing](#) **NEU**

[Achtsam. Führen](#) **NEU**

LET'S CHANGE

Willkommen Veränderung!

Bist Du bereit für den Wandel? Zukunft gestalten, Strategien entwickeln, Change-Prozesse managen. Für diese Aufgaben erhältst Du in unseren Seminaren aktuelles Know-how und Werkzeuge für die erfolgreiche Planung und Umsetzung.

QUALIFIZIERUNG ZUM CHANGE AGENT

[Change Management I - die Grundlagen](#)

[Change Management II - die Methoden](#)

[Change Management III - die Kultur verändern](#)

FÜHREN UND ARBEITEN IM CHANGE

[Souverän und agil führen in Veränderungsprozessen](#)

[Mit Veränderungen konstruktiv umgehen](#)

ENTDECKE DIE AGILE WELT



Arbeite agil und Du bewegst die Dinge im Takt der Zeit!

Hier findest Du die Methoden, um Schritt zu halten mit der hohen Veränderungsdynamik im Markt, im Unternehmen und in Deiner persönlichen Arbeitsumgebung.

AGILES MINDSET

[Der Weg zum agilen Mindset](#) **NEU**

AGILES FÜHREN

[Agiler führen und arbeiten](#)

[Digital Leadership - so geht Führung heute](#) **NEU**

[Kollegiale Führung](#)

[Souverän und agil führen in Veränderungsprozessen](#)

TOOLS FÜR AGILES ARBEITEN

[Agiles Entscheiden in schnelllebigen Zeiten](#)

[Entscheidungswerkzeuge für agile Teamarbeit](#) **NEU**

[Thinking out of the Box](#)

[Das Meeting von heute: klassisch meets digital & agil](#) 

ERFOLGREICH IN PROJEKTEN UND TEAMS



Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile ...

Als Teamplayer holst Du das Beste aus Deinem Team, Deinem Projekt heraus. Lerne Methoden für professionelle Projekt- und Teamarbeit und Workhacks für agile Teams kennen! Entdecke Deine persönlichen Stärken im Team!

PROJEKTMANAGEMENT

[Projektmanagement I](#)

[Projektmanagement II](#)

[Projektleitung - Führung auf Zeit](#)

[Betriebswirtschaftliche Projektführung](#)

[Risiko-, Claim- und Krisenmanagement in Projekten](#)

[Projektassistenz](#)

SCRUM

[Scrum Starter Professional](#) 

[Sprint Starter Professional](#) 

TEAMARBEIT

[Führen von Teams](#)

[Meine Rolle im Team](#)

[Entscheidungswerkzeuge für agile Teamarbeit](#)

NEU 

[Professionelle Teamassistenz](#)

GESTALTE DICH SELBST!



Sei Du selbst die Veränderung!

Nutze Deinen persönlichen Gestaltungsspielraum!
Diese Persönlichkeitsseminare helfen Dir, Deine Stärken zu erkennen, Deine Ziele zu erreichen und Deine Ressourcen zu achten.

PERSÖNLICHKEITSFEEDBACK

[Wie sehen mich die anderen?](#)

[Wie sehen mich die anderen? Part II](#)

PERSÖNLICHKEIT STÄRKEN

[Leading myself](#) **NEU**

[Die eigene Persönlichkeit stärken](#)

[Selbst-Bewusstsein und sicheres Auftreten](#)

[Unverhofft kommt oft: Improvisationstraining](#)

[Leise Menschen - voll überzeugend](#)

[Klarheit und Standing](#) **NEU**

COACHING

[Persönlichkeitscoaching mit der Talent Insights Basic Analyse](#)

SELBSTMANAGEMENT

[Umsetzungskompetenz erhöhen](#)

[Erste Schritte aus der Perfektionsfalle](#)

[Zeitmanagement und Selbstorganisation](#)

[Bahn frei! - Schluss mit Selbstsabotage und Erledigungsblockade](#) 

[Mensch ärgere Dich. Aber richtig!](#) 

[Vom Zeitmanagement zum Selbstmanagement](#) 

GESUNDHEIT

[Resilienztraining](#)

[Persönliches Energiemanagement](#)

[Individuelles Stressmanagement](#)

STARK IN KOMMUNIKATION



Wichtiger als das **Was** ist das **Wie**.

Gespräche führen, präsentieren, verhandeln, Konflikte lösen... Für die wichtigsten Formen der beruflichen Interaktion mit Kollegen und Mitarbeitern findest Du in diesen Seminaren praxisnahen Support.

GESPRÄCHSFÜHRUNG

[Schwierige Gespräche erfolgreich führen](#)

[Argumentations- und Diskussionstraining](#)

[Reden ist Silber, Fragen ist Gold](#)

[Konfrontierende Kommunikation](#)

[Konflikte erfolgreich lösen](#)

[Auf den Punkt gebracht](#) 

[Klare Gedanken - klare Aussagen](#) 

[Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen I](#)

[Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen II](#)

[Leise Menschen - voll überzeugend](#)

RHETORIK, STIMME UND AUFTRITT

[Stimmtraining](#) 

[Rhetorik](#)

[Lust am Auftritt](#) **NEU**

MEETINGS

[Das Meeting von heute: klassisch meets digital & agil](#) 

PRÄSENTIEREN

[Überzeugend präsentieren](#)

[Entfesselt die Fakten! Storytelling](#)

[Präsentieren nach dem Pyramidenprinzip](#)

[Presentation Skills](#) 

[Individual Presentation Coaching](#) 

[Überzeugende Präsentationen erstellen und aufbereiten](#)

[Coaching: Vom Lampenfieber zur Auftrittsfiness](#)

VERHANDELN

[Verhandlungstraining I](#)

[Verhandlungstraining II](#)

UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

[Texten - Von den Profis lernen](#) 

[Storytelling für den Business-Alltag](#) 

[Geschäftskorrespondenz - modern und professionell](#)

[Mediencoaching](#)

MEIN KUNDE UND ICH



Nur wer seinen Kunden versteht, findet die Erfolgsstrategie.

Kundenzufriedenheit und Customer Experience stehen im Fokus, wenn es um Innovationen geht. Erfahren Sie, wie Sie Ihren Kunden besser kennenlernen und selbst an Verkaufsstärke gewinnen.

KUNDENORIENTIERUNG

[Kundenorientierung - Was Kunden zufrieden macht](#)

[Die Beschwerde als Chance sehen](#)

[Kundenorientiert am Telefon - auch in schwierigen Situationen](#)

[Kundenorientierung für Servicetechniker](#)

VERKAUF

[Professionell verkaufen](#)

[Das zielführende Verkaufs- und Verhandlungsgespräch](#)

[Neu- und Bestandskundenakquise im Innendienst](#)

[Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker](#)

VERHANDELN

[Verhandlungstraining I](#)

[Verhandlungstraining II](#)

VERTRIEB

[Wirksame Führung im Vertrieb durch Leadership Excellence](#)

[Erfolgreiche Produktvorführungen beim Kunden](#)

KEY ACCOUNT

[Key-Account-Management I](#)

[Key Account Management II](#)

TOOLS & KNOW-HOW



Methoden und Kenntnisse, die Deine tägliche Arbeit erleichtern.

Entscheidungen vorbereiten, Prozesse optimieren, betriebswirtschaftliche Zahlen verstehen... Hier findest Du nützliches Wissen und wirksame Instrumente.

PROBLEME LÖSEN UND ENTSCHEIDEN

[Wirksame Techniken für komplexe Problemstellungen](#)

[Agiles Entscheiden in schnelllebigen Zeiten](#)

[Entscheidungswerkzeuge für agile Teamarbeit](#) **NEU**

[Thinking out of the Box](#)

PROZESSMANAGEMENT

[Strategisches Prozessmanagement](#)

[Operatives Prozessmanagement](#)

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES KNOW-HOW

[Betriebswirtschaftliches Denken verstehen](#)

INFORMATION UND BERATUNG

Die Mitarbeiterinnen des **ime** Seminarprogramms stehen für
Auskünfte und Beratung gern zur Verfügung:

Ute Bremer, Senior Managerin Offene Seminare

fon: 0521 94206-17

mail: ute.bremer@ime-seminare.de

Kathrin Kamp, Seminarmanagement

fon: 0521 94206-26

mail: kathrin.kamp@ime-seminare.de

Sara Marzullo, Seminarmanagement

fon: 0521 94206-18

mail: sara.marzullo@ime-seminare.de

Anke Baier, Seminarmanagement

fon: 0521 94206-16

mail: anke.baier@ime-seminare.de

INHOUSE SEMINARE

Alle Seminare und Programme führen wir auch in der Inhouse-
Variante durch und passen die Inhalte auf Wunsch an.
Dazu beraten unsere Inhouse-Consultants.

Anfrage online unter [Inhouse-Anfrage](#) oder telefonisch
über unsere Zentrale unter 0521 94206-0.

