

Präsenztraining geht nicht?
Dann eben online, kein Problem!

FÜHRUNG

KOMMUNIKATION

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

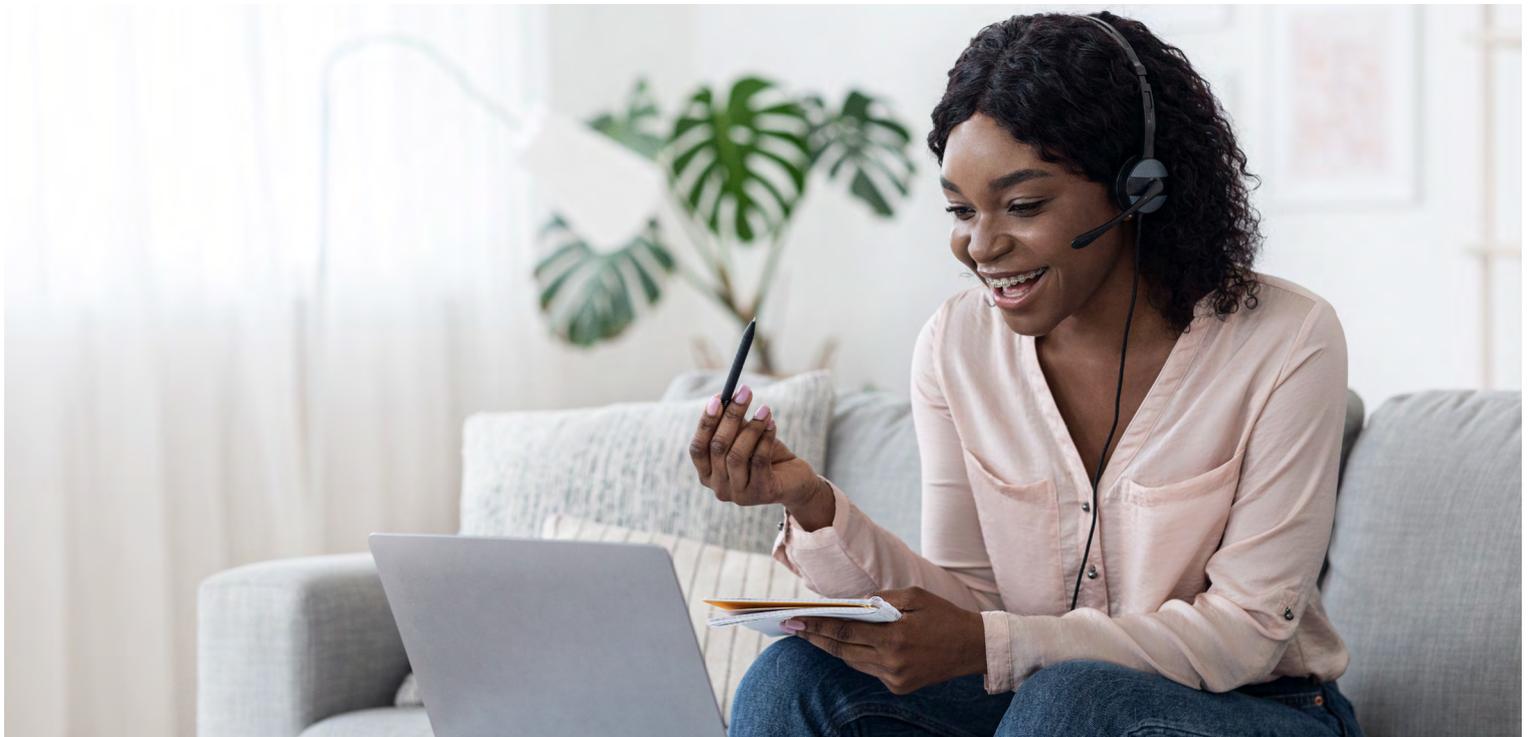
MANAGEMENTKOMPETENZ

VERTRIEB & KUNDENORIENTIERUNG

COACHING

LIVE-ONLINE-TRAININGS 2021

UNSER ONLINE-ANGEBOT



FÜHRUNG

[Vom Kollegen zur Führungskraft](#)
[Führen von Mitarbeitern I](#)
[Führen von Mitarbeitern II](#)
[Remote Leadership](#)
[Laterale Führung](#)
[Der Weg zum agilen Mindset](#)
[Grundlagen zum Generationenmanagement
in Unternehmen](#)
[Agile Organisationen gestalten](#)
[Design & Facilitation von Meetings](#)
[Entscheidungen schnell und sicher treffen](#)
[Führung mal anders - die Führungskraft als Coach](#)
[Personalauswahl](#)
[Psychologie für Führungskräfte](#)
[Agile Führung](#)
[Generationengerechtes Führen](#)
[Führung 4.0: Umgang mit Komplexität](#)
[Trennungsgespräche professionell und achtsam führen](#)

KOMMUNIKATION

[Präsentieren nach dem Pyramidenprinzip](#)
[Klare Gedanken - klare Aussagen](#)
[Professionelle Kommunikation und mutige
Gesprächsführung](#)
[Argumentieren und überzeugen](#)
[Souveräne Verhandlungen online führen](#)
[Konfliktmanagement](#)
[Schwierige Gespräche führen](#)
[Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen I](#)
[Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen II](#)
[Auf den Punkt gebracht](#)
[Stimm- und Sprechtraining online](#)
[Think out of the Box!](#)
[Digitale Moderation von Online-Meetings](#)
[Wirksame Techniken für komplexe Problemstellungen](#)

UNSER ONLINE-ANGEBOT



PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

[Zeit- und Selbstmanagement](#)

[Zeit- und Selbstmanagement im Home-Office](#)

[Wie sehen mich die anderen?](#)

[Mit Veränderungen und Krisen konstruktiv umgehen](#)

[Persönliches Energiemanagement](#)

[Professionell Feedback geben](#)

[Ich als Marke: Persönlichkeit zählt](#)

[Auftritt und Wirkung im virtuellen Raum](#)

[Persönliche Umsetzungskompetenz erhöhen](#)

MANAGEMENTKOMPETENZ

[Change Management - die Grundlagen](#)

[Change Management - die Methoden](#)

[Spezielles Change Management](#)

[Betriebswirtschaftliches Denken verstehen](#)

[Projektmanagement I: Tools und Techniken](#)

[Projektmanagement II](#)

VERTRIEB & KUNDENORIENTIERUNG

[Verhandlungstraining für Einkäufer](#)

[Überzeugende Verhandlungsführung im Verkauf](#)

[Den Vertrieb klar führen](#)

[E-Mail Korrespondenz im Wandel der Zeit](#)

[Verkauf erklärungsbedürftiger Güter und Dienstleistungen](#)

[Fach- und Beratungskompetenz am Telefon](#)

[Kundenorientierung auf Distanz - und doch ganz nah!](#)

COACHING LIVE-ONLINE

[Stärken Coaching - volle Kraft voraus!](#)

INFORMATION UND BERATUNG

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

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 Live-Online-Trainings sind jederzeit für Sie individualisierbar
und können als Inhouse Seminar umgesetzt werden.
Die Inhalte passen wir gerne nach Ihren Wünschen an.
Unser Angebot ist lediglich ein Auszug aus den Themen, die wir
für Sie umsetzen können. Sprechen Sie uns gern an.
Dazu beraten Sie unsere Inhouse-Consultants.

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

