KERN TRAINING

BUSINESSSEMINARE

für Fach- und Führungskräfte

www.kerntraining.com

BUSINESS- UND KOMMUNIKATIONSTRAINING

Die Schlüsselkompetenz

Qualifizierte MitarbeiterInnen mit ausgefeilten Schlüsselkompetenzen tragen maßgeblich zur Sicherung des unternehmerischen Erfolgs bei. Damit stellt die Investition in Personal eines der größten Wachstumspotenziale für Unternehmen dar.

Besonders relevante Fähigkeiten sind Business- und Kommunikationskompetenzen, da sie in einer Vielzahl von Geschäftssituationen dazu befähigen, das eigene Fachgebiet überzeugend zu vertreten.

Das richtige Einschätzen verschiedener Geschäftssituationen, die professionelle Aufbereitung von Informationen, effizientes Zeit- und Selbstmanagement sowie soziale Empathie und Feingefühl sind Kernkompetenzen, über die Fach- und Führungskräfte verfügen müssen, um langfristig Erfolg zu haben.

Unter Berücksichtigung der Unternehmensziele und einer individuellen Konzeptabstimmung können alle Seminare als unternehmensspezifische Schulung gestaltet werden und enthalten eine passgenaue Mischung aus Faktenvermittlung, praktischer Anwendung in Form von Einzel- oder Gruppenübungen und multimedialem Lehrmaterial. Alle Seminare bieten wir sowohl Inhouse als auch im Virtual Classroom (**KERN** Virtual™) an.

Unsere Businesstrainings vertiefen Wissen und Kompetenz aus unterschiedlichen Bereichen des Arbeitsalltags.

Viele der hier beschriebenen Module bieten wir Ihnen auch in unserer Online-Academy, für ein nachhaltiges Training, völlig zeit- und ortsunabhängig. Gerne beantworten wir Ihre Fragen dazu telefonisch oder per Mail.

Telefon: (069) 75 60 73-90
E-Mail: info@kerntraining.com

Über unseren Kurskalender können Sie viele Seminare auch direkt buchen:

https://www.kerntraining.com/de/onlineloesungen/kurskalender/

INHALT

Thema	Seite
Resilienz*	3
Work-Life-Balance	3
Stressmanagement	4
Konfliktmanagement*	4
Zeit- und Organisationsmanagement*	5
Außendarstellung*	5
Sicheres Auftreten im Berufsalltag	6
Reklamations- und Beschwerdemanagement	6
Erfolgreich in Teams arbeiten	7
Entscheidungskompetenzen	7
Hybrides Arbeiten	8
Critical Thinking	8
Business Etiquette	9
Die Macht der Gewohnheiten	9
Gesprächsführung	11
Gespräche führen und Überzeugen	11
Moderationstechniken*	12
Rhetorik*	12

Thema	Seite
Präsentationstechniken	13
Wertschätzende Kommunikation	13
Konfliktbewältigung	14
Umgang mit schwierigen Gesprächen*	14
Erfolgreich Bewerbungsgespräche führen	15
Persönlichkeit und Wirkung	15
Vertriebsgrundlagen: Verkaufstraining	17
Vertriebskommunikation	17
Kundenbetreuung	18
Key Account Management	18
Interkulturelle Kompetenzen	20
Länderspezifische interkulturelle Kompetenz	20
Interkulturelle Dynamik in internationalen Projekten	21
Diversity und „unconscious Bias“	21
Führungskompetenz Grundlagen*	23
Positive Mitarbeitergespräche führen	23
Internationale Teams führen	24

Alle Seminare können online und damit ortsunabhängig durchgeführt werden.
Die Preise sind Nettopreise pro Teilnehmer und verstehen sich zzgl. ges. MwSt.

* Seminar steht auch als Präsenztraining in Frankfurt oder Köln zur Verfügung.

Alle Seminare können auch als Inhouse-Schulung gebucht werden:

- Passgenaue Schulungen nach Ihrem Bedarf
- Direkt bei Ihnen vor Ort oder online
- Kostenvorteil ab 4 Teilnehmenden
- Individuelle Konzeptabstimmung

PERSÖNLICHKEIT UND SELBSTMANAGEMENT

Gerade im Umgang mit potenziellen Kunden oder beim Knüpfen neuer Kontakte zählt der erste Eindruck. Aus diesem Grund erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen, wie Sie sicher auftreten und **professionell kommunizieren**. Auch Achtsamkeit sowie Zeit- und Selbstmanagement können auf Wunsch Bestandteile des Businesstrainings sein. Zudem zählt zum Bereich **Persönlichkeit und Selbstmanagement** auch das Geben und Annehmen von Feedback und Kritik.

RESILIENZ

Immer schneller, immer mehr – nahezu in allen Branchen sind Führungskräfte und Mitarbeiter gefordert, in kürzester Zeit immer mehr Aufgaben zu bewältigen. In diesem Seminar lernen Sie das eigene Verhalten kennen und entwickeln Methoden, um Herausforderungen und schwierige Phasen besser zu bewältigen. Sie lernen, wie Resilienz entsteht und wie Sie Ihre persönliche Resilienz stärken bzw. eine hohe Widerstandsfähigkeit entwickeln können.

SCHWERPUNKTE:

- Die eigenen Denk- und Verhaltensmuster im Umgang mit Druck, Krisen sowie Stress analysieren und Ihr persönliches Resilienzprofil einschätzen
- Wirksame Methoden für den Umgang mit Schwierigkeiten und Stress sowie für mehr emotionale und mentale Stärke
- Persönliche Kraftquellen erkennen und nutzen
- Entwicklung eines persönlichen Aktionsplans

Termine	Ort	Nettopreis
09.06. + 16.06.25	Frankfurt	960,– €
09.07. + 16.07.25	Frankfurt	960,– €
20.10.25	online	690,– €
12.11.25	Köln	490,– €

WORK-LIFE-BALANCE-KONZEPTE

Beruflicher Erfolg und Karriere fordern überdurchschnittliche Leistung und Energie. Nicht selten bleiben gezielte Entspannung und privater Ausgleich auf der Strecke. Es fehlt den Mitarbeitern die Zeit, innezuhalten, das eigene Handeln zu reflektieren und neue Kraft zu tanken. Die Work-Life-Balance gerät in Schieflage.

SCHWERPUNKTE:

- Sie erhalten einen Überblick über die Bedeutung der Work-Life-Balance in Unternehmen
- Sie erfahren mehr über die Wirkung von Werteorientierungen in Unternehmen
- Sie frischen Ihre Kenntnisse hinsichtlich der Methodik erfolgreicher, moderner Führung auf
- Sie selbst werden bewusster analysieren und erfolgreicher für ein WLB-Konzept argumentieren
- Sie erhalten einen Überblick über wirksame Trainingsmaßnahmen zur Work-Life-Balance

Termine	Ort	Nettopreis
14.07. – 21.07.25	online	960,– €
14.11. – 21.11.25	online	960,– €

STRESSMANAGEMENT

Stressprävention: Stresskompetenz für den beruflichen Alltag aufbauen. Das Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Kompetenz im Umgang mit Stress verbessern möchten – entweder für sich selbst oder zur weiteren Anwendung in ihren Teams.

SCHWERPUNKTE:

- Individuelles Stressverhalten reflektieren
- Psychologische und physiologische Hintergründe von Stress
- Überprüfung der eigenen Einstellung zu Stress
- Anwendung von kurz- und langfristigen Stressbewältigungsstrategien
- Persönlicher Handlungs- und Aktionsplan durch Auf- und Ausbau persönlicher Ressourcen und relevanter Stresskompetenzen
- Wechselwirkung von Stress nach Lazarus Modell

Termine	Ort	Nettopreis
22.09. – 23.09.25	online	960,– €
08.10. – 09.10.25	online	960,– €
11.12. – 12.12.25	online	960,– €

KONFLIKTMANAGEMENT

Konflikte in Teams und Abteilungen oder zwischen Führungskräften und Mitarbeitern nehmen wertvolle Arbeitskräfte in Anspruch, verbrauchen zeitliche und finanzielle Ressourcen, blockieren wichtige Entscheidungen und gefährden die Zusammenarbeit. Andererseits sind Konflikte oft Antriebskräfte für Veränderungen, weil sie kritische Punkte innerhalb der Organisation aufzeigen.

SCHWERPUNKTE:

- Selbst- und Fremdwahrnehmung: Der eigene Kommunikationsstil
- Konfliktdynamik und Eskalation
- Persönliche Kommunikationsmuster und Wahrnehmungsfilter
- Die neun Stufen der Konflikteskalation und wie Führungskräfte entgegenwirken können
- Positiver und negativer Konfliktzyklus
- Wege konfliktarmer Kommunikation: Praxiselemente aus „Gewaltfreie Kommunikation“ von Marshall B. Rosenberg
- Konkrete Fallbearbeitung: Methoden zielgerichteter Konfliktlösung

Termine	Ort	Nettopreis
26.05. – 27.05.25	online	960,– €
20.08. – 27.08.25	Frankfurt	960,– €

ZEIT- UND ORGANISATIONSMANAGEMENT

Konsequentes und zielorientiertes Zeit- und Selbstmanagement sind die wesentlichen Faktoren einer effektiven Arbeitsmethodik. Mit einfachen Zeitmanagementtools lassen sich Arbeitsabläufe deutlich verbessern, Aufgaben effizienter erledigen und Ziele schneller erreichen.

SCHWERPUNKTE:

- Kritische Analyse der täglichen Arbeitsabläufe
- Aufgabenmanagement: Aufgaben wahrnehmen und sortieren
- Prioritäten erkennen und festlegen
- Selbstmanagement statt Zeitmanagement
- Grundregeln des Organisations- und Zeitmanagements
- Kommunikation optimal gestalten
- Arbeitsabläufe und Aufgaben planen
- Informationsmanagement
- Stressmanagement

Termine	Ort	Nettopreis
18.09.25 (ENG)	online	480,– €
14.10. – 15.10.25 (DEU)	online	960,– €
18.11.25 (ENG)	online	480,– €

AUSSENDARSTELLUNG

Wenn es darum geht, andere Menschen zu überzeugen, spielt nicht nur geschliffene Rhetorik eine Rolle. Anhand unseres Verhaltens, der Körpersprache und der non-verbalen Begleitfaktoren wirken wir beim ersten Eindruck – und auch beim letzten. Eine souveräne Ausstrahlung ist Ausdruck Ihrer gesamten, stimmigen Persönlichkeit.

SCHWERPUNKTE:

- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Was sind eigentlich meine „Ressourcen“ und wie kann ich sie stärker nutzen?
- Motive, Wertvorstellungen und Glaubenssätze, die mein Verhalten prägen: Welche sind hilfreich und welche hinderlich?
- Selbstbewusstsein steuern: Innere Haltung bestimmt äußere Wirkung
- Körpersprache: Was sie aussagt und wie wir sie gezielt einsetzen können
- Subtil beeinflussende Mikromuster in Sprache, Stimme und Körpersprache

Termine	Ort	Nettopreis
23.07. – 24.07.25	Frankfurt	1.120,– €
13.08. – 14.08.25	online	960,– €

SICHERES AUFTRETEN IM BERUFSALLTAG

Das Seminar ist geeignet für alle, die sicher, professionell und souverän auftreten möchten – von Azubis bis hin zu Executive Ebenen. In diesem Seminar können zielgruppenorientiert die richtigen Umgangsformen für alle beruflichen Situationen erlernt und optimiert werden. Gute Umgangsformen sind heute leider nicht mehr selbstverständlich. Dabei sind sie die Basis für unser gesellschaftliches Miteinander. Gutes Benehmen, sicheres und souveränes Auftreten sind entscheidend in Gesprächen und Verhandlungen und damit der Schlüssel zu Ihrem Erfolg.

SCHWERPUNKTE:

- Professionelles Auftreten Ihrer Mitarbeiter
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Was sind eigentlich meine „Ressourcen“ und wie kann ich sie stärker nutzen?
- Körpersprache: Was sie aussagt und wie wir sie einsetzen können
- Souveränes und stilsicheres Verhalten gegenüber Geschäftspartnern
- Motivation Ihrer Mitarbeiter durch spürbare soziale Kompetenz

Termine	Ort	Nettopreis
18.07.25	online	480,– €

REKLAMATIONS- UND BESCHWERDEMANAGEMENT

Der Umgang mit Kunden, die sich beschweren oder etwas reklamieren möchten, erfordert ein Höchstmaß an Sensibilität und Einfühlungsvermögen. Für die kommunikative Annäherung und Problemlösung gibt es nicht nur „den einen richtigen“ Weg. Trainingsziel ist die Zusammenstellung eines individuellen Methoden-Koffers. Dieser kann die Teilnehmer zukünftig dabei unterstützen, überzeugend mit Kunden zu kommunizieren und kritische Beschwerdesituationen konstruktiv zu lösen.

SCHWERPUNKTE:

- Umgang mit Beschwerden und schwierigen Situationen
- Beschwerden und Reklamationen im interkulturellen Kontext einordnen
- Verbale und non-verbale Botschaften am Telefon
- Formulierung des Schriftverkehrs über Beschwerden und Reklamationen
- Praktische Übungen zur Behandlung von Einwänden
- Techniken, um die Beschwerdesituation zu entschärfen

Termine	Ort	Nettopreis
07.07. – 14.07.25	online	960,– €
01.12. – 08.12.25	online	960,– €

ERFOLGREICH IN TEAMS ARBEITEN

Projektbezogene Arbeit ist im Geschäftsalltag häufig verbreitet und mit neuen Erfahrungen, interessanten Aufgaben und dem Kontakt mit neuen Kollegen und Mitarbeitern verbunden. Nicht selten jedoch kommt es in solchen Gruppen und Konstellationen zu Missverständnissen und Energie raubenden Konflikten. Unerwartet kommen Unterschiede zwischen den Unternehmenskulturen zum Tragen. Hinsichtlich der Arbeitsauffassung, des Hierarchieverständnisses oder der Informationsweitergabe differieren die Beteiligten mitunter in erheblicher Weise. Dieses Seminar lenkt den Fokus auf die Ursachen solcher Konflikte und bietet Ihnen praktische Hilfestellungen im Umgang mit übergreifenden Arbeitszusammenhängen.

SCHWERPUNKTE:

- Phasen der Teamentwicklung
- Teamtypen
- Gruppendynamik und Gruppenprozesse
- Kommunikation innerhalb der Gruppe
- Lösungsfindung

Termine	Ort	Nettopreis
14.05. – 15.05.25	online	960,– €

ENTSCHEIDUNGSKOMPETENZEN

Das Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre oder die Kompetenzen ihres Teams im Hinblick auf neue Lösungsansätze verbessern möchten.

Mit Ansätzen wie Design Thinking lernen Sie, wie Sie in einem co-kreativen Teamprozess mit Kollegen aus unterschiedlichen oder gleichen Bereichen und Fachdisziplinen zu konkreten Ideen für Innovationen gelangen. Design Thinking bietet Ihnen neue Lösungsansätze, auf denen Sie Ihr Projekt aufbauen können.

SCHWERPUNKTE:

- Lösungsorientiertes Handeln: Zwei Entscheidungsebenen
- Problem oder Situation erkannt? Arbeiten mit Checklisten
- Analyse der Vor- und Nachteile
- Teilschritte definieren und festlegen
- Zeitschiene für die Entscheidungsfindung setzen
- Entscheidungen kommunizieren und umsetzen

Termine	Ort	Nettopreis
17.06.25	online	480,– €

HYBRIDES ARBEITEN

Hybrides Arbeiten ermöglicht uns, überall dort zu arbeiten, wo wir gerade sind – im Büro, zu Hause, oder von unterwegs. Unternehmen bietet sich dabei eine noch nie dagewesene Chance, die Effizienz und Produktivität der Arbeit zu steigern. Davon profitieren natürlich auch die Beschäftigten. Im Mittelpunkt des Trainings steht das Erlernen der Besonderheiten hybrides Arbeiten. Anhand praxisnaher Fallbeispiele und Situationen, lernen die Teilnehmer, wie man erfolgreich hybrides Arbeiten organisiert, steuert und durchführt.

SCHWERPUNKTE:

- Ansprüche der hybriden Arbeitsform an die Organisation
- Was müssen Teams und Individuen für die hybride Arbeit mitbringen
- Leitplanken und Spielregeln hybrider Arbeit
- Werkzeuge für Standard-Use-Cases
- Diskussion von praktischen Fragestellungen

Termine	Ort	Nettopreis
25.08.25	online	480,– €

CRITICAL THINKING

Das Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die gerne Ihre Kompetenz im Rahmen von Future Skills verbessern möchten, entweder für sich selbst, in ihren Teams, oder in Projektgruppen. Im Mittelpunkt des Trainings steht das Erlernen der Methode des kritischen Denkens durch praktisches Anwenden. Anhand eines praxisnahen Themas lernen die Teilnehmer in einem interaktiven Workshop, wie man mit Hilfe von Critical Thinking zu innovativen Ergebnissen kommt, eigenständig komplexe Probleme löst und ihre Entscheidungsfindung zu optimieren.

SCHWERPUNKTE:

- Verständnis für die Methode und das Mindset von Critical Thinking
- Analytisches Denken gezielt einsetzen
- Objektive Meinungsbildung
- Systemisches Assoziieren lernen
- Innovative Lösung erarbeiten
- Fundierte Entscheidungen treffen
- Fördern von Kreativität und Visionskraft
- Offenheit und neues Wissen zulassen

Termine	Ort	Nettopreis
27.06.25	online	480,– €

BUSINESS ETIQUETTE

Gilt immer noch „Ladies first“? Wer reicht wem die Hand? Wer wird wem zuerst vorgestellt? Korrekte, moderne Umgangsformen können den Unterschied zwischen einem geplatzten Deal und einem erfolgreichen Geschäftsabschluss ausmachen. Im Rahmen dieses Seminars werden die Teilnehmer für kritische Situationen sensibilisiert und in adäquaten Verhaltensformen geschult, um rundum souverän auftreten zu können.

SCHWERPUNKTE:

- Professionelles Auftreten von Führungspersonen und Mitarbeitern
- Das Gestalten eines gelungenen ersten Eindrucks
- Souveränes und stilsicheres Verhalten gegenüber Geschäftspartnern
- Vermittlung sozialer Kompetenzen
- Etikette am Telefon und der Umgang mit dem Smartphone

Termine	Ort	Nettopreis
31.07.25	online	480,– €

DIE MACHT DER GEWOHNHEITEN

Behaupten Sie, dass Sie der Regisseur Ihres Lebens sind und dass Sie jede Entscheidung bewusst und überlegt treffen? Tatsache ist, dass Gewohnheiten unser Leben regieren, sowohl im privaten als auch im beruflichen Alltag. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Gewohnheiten generell entstehen und warum. Anhand einer Fallanalyse zeigen wir Ihnen, wie wichtig es ist, gesunde berufliche Gewohnheiten zu haben und welche Konsequenzen falsche Gewohnheiten haben können. Durch achtsame Selbstreflektion und Analyse können Sie über Ihre eigenen Gewohnheiten und die Ihres Unternehmens lernen, diese zu steuern und letztendlich zu bestimmen.

SCHWERPUNKTE:

- Gewohnheiten verstehen – wie entsteht eine Gewohnheit?
- Selbstreflexion – wie entstehen meine eigenen Gewohnheiten?
- Externe Analyse – wie entstehen die Gewohnheiten meines Unternehmens?
- Bewusstes Beobachten
- Bewusstes Verändern

Termine	Ort	Nettopreis
17.07.25	online	480,– €

KOMMUNIKATION UND GESPRÄCHSFÜHRUNG

Erfolgreich Gespräche mit MitarbeiterInnen und Kunden führen, erfordert Feingefühl und Geschick. Deswegen vermitteln wir die **Grundlagen der Kommunikation** sowie wertvolle Skills, um Verhandlungen souverän zu meistern, Gespräche zielgerichtet zu führen und zu steuern. Weiterhin bieten wir **Rhetorikseminare und Moderationskurse** an. Dieser Bereich des Business-trainings eignet sich vor allem für MitarbeiterInnen in Führungspositionen.

GESPRÄCHSFÜHRUNG

Gesprächsführung – zielführende Kommunikation: Die richtigen Worte und der richtige Ton für den richtigen Kontext. Entwicklung von Kommunikationskompetenzen für den beruflichen Kontext.

SCHWERPUNKTE:

- Individuelle Kommunikationsstile erkennen und verbessern
- Grundlagen der Kommunikation und deren Ebenen
- Kommunikation im beruflichen Umfeld
- Äußere Haltung und innere Einstellung in Übereinstimmung bringen
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Gesprächssteuerung und -lenkung
- Techniken zur Vermeidung potenzieller Missverständnisse und Konflikte
- Deeskalation von Konfliktsituationen
- Richtiger Umgang mit Einwänden

Termine	Ort	Nettopreis
15.05.25	online	480,– €
17.12.25 (Gesprächsführung am Telefon)	online	480,– €

GESPRÄCHE FÜHREN UND ÜBERZEUGEN

Die richtige Wortwahl und Ausdrucksweise finden, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Eine Situation akkurat einzuschätzen und passend zu reagieren bzw. einen angemessenen Kommunikationsstil sowie Argumente anzuwenden, erfordert eine hohe Sensibilisierung für die unterschiedlichen Herangehensweisen der Gesprächspartner.

SCHWERPUNKTE:

- Individuelle Kommunikationsstile erkennen und verbessern
- Äußere Haltung und innere Einstellung in Einklang bringen
- Punkte präsentieren und überzeugend argumentieren
- Gesprächssteuerung und -lenkung
- Techniken, um potenzielle Missverständnisse und Konflikte in allen Bereichen rechtzeitig erkennen und entschärfen zu können
- Praktische Übungen zur Einwandbehandlung
- Argumentationsketten bauen und nutzen
- Wichtigkeit des punktgenauen Zuhörens
- Brückensätze für bestimmte Situationen

Termine	Ort	Nettopreis
25.07.25	online	480,– €

MODERATIONSTECHNIKEN

Bei der Gestaltung von Workshops, Sitzungen und Tagungen ist die Moderation eine erfolgreiche Arbeitsmethode. Durch die systematische Aufnahme, Visualisierung und Strukturierung aller Teilnehmerbeiträge durch einen Moderator werden die gemeinsamen Ergebnisse konsensorientiert erarbeitet.

SCHWERPUNKTE:

- Sicherheit als Moderator gewinnen
- Einsatz von verschiedenen Moderationsmethoden
- Kommunikation effektiv einsetzen
- Gruppendynamik fördern und entwickeln
- Umgang mit schwierigen Situationen

Termine	Ort	Nettopreis
02.06.25 (DEU)	Frankfurt	560,– €
06.08. – 13.08.25 (ENG)	online	960,– €
13.10.25 (DEU)	Frankfurt	560,– €

RHETORIK

Rhetorik – die Kunst der guten Rede ist der Schlüssel zu erfolgreichen Geschäftsbeziehungen. Informieren, überzeugen und motivieren Sie Ihr Gegenüber mit effektiver Kommunikation.

SCHWERPUNKTE:

- Effektive und zielgerichtete Kommunikation
- Gespräche leiten und steuern
- Selbstbewusstes Auftreten vor Publikum
- Konkrete und abstrakte Konzepte vermitteln
- Überzeugen mit persönlichem Auftritt, Charisma und Ausdrucksweise

Termine	Ort	Nettopreis
19.05. – 20.05.25	Frankfurt	840,– €
10.06.25 (Kundenkommunikation)	Köln	490,– €
29.09.25	online	390,– €

ab 960,– €

PRÄSENTATIONSTECHNIKEN

Souverän präsentieren und sicherstellen, dass Ihre Botschaft richtig ankommt. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihr Publikum besser ansprechen und die Aufmerksamkeit steigern können. Dazu setzen Sie eine klare Sprache ohne Füllwörter ein und trainieren eine stimmige Körpersprache, die Ihre Inhalte wirkungsvoll unterstützt.

SCHWERPUNKTE:

- Weiterentwicklung der eigenen Präsentationskompetenz
- Sicheres Auftreten bei der Präsentation
- Einsatz von verschiedenen Medien
- Souverän mit kritischen Zuhörern umgehen

Termine	Ort	Nettopreis
14.08.2025 + 15.08.2025	online	960,– €
30.10.2025 + 31.10.2025 (ENG)	online	960,– €
04.12.2025 + 05.12.2025	online	960,– €

ab 480,– €

WERTSCHÄTZENDE KOMMUNIKATION

Auch in einem modern geführten Unternehmen lassen sich Missverständnisse und Frust in der Kommunikation nicht immer vermeiden. Diese kosten Zeit, Energie und Effizienz. Seine eigenen Kommunikationsformen zu reflektieren und zu verbessern, ist somit nicht nur ein Gewinn auf zwischenmenschlicher Ebene, sondern fördert auch die Motivation und Produktivität am Arbeitsplatz.

SCHWERPUNKTE:

- Reflektieren der eigenen Kommunikationsmuster
- Erlernen von aktivem Zuhören – ohne Bewertung
- Konflikte durch Kommunikation entschärfen
- Differenzen als Chance nutzen
- Erkennen der Bedürfnisse des Gegenübers
- Förderung des Miteinanders im Team
- Sich der eigenen Bedürfnisse bewusstwerden und diese klar formulieren

Termine	Ort	Nettopreis
24.09.25	online	480,– €

KONFLIKTBEWÄLTIGUNG

„Durchs Reden kommen die Leute zusammen“: Ziel dieses Seminars ist es, das Positive an Konflikten zu erkennen. Im beruflichen Alltag sind Konflikte vorprogrammiert. Worum geht es bei Konflikten: Um Verhandlung und den Ausgleich von Interessen. Indem wir Konflikte als Chance sehen und konstruktiv damit umgehen, eröffnen wir uns Möglichkeiten um persönlich zu wachsen. Sie lernen in dem Seminar wie man mit schwierigen Gesprächssituationen, Einwänden und Beschwerden selbstsicher umgeht und leisten somit einen wertvollen Beitrag im Unternehmen zu einer positiven Konfliktkultur.

SCHWERPUNKTE:

- Konflikt als Ressource und Chance
- Wege vom Konflikt zum Konsens entdecken
- Persönliche Kommunikationsmuster und Wahrnehmungsfilter
- Die neun Stufen der Konflikteskalation und wie Führungskräfte Konflikten entgegenwirken können
- Positiver und negativer Konfliktzyklus
- Wege konfliktarmer Kommunikation: Praxiselemente aus Rosenbergs „Gewaltfreie Kommunikation“
- Konkrete Fallbearbeitung: Methoden zielgerichteter Konfliktlösung

Termine	Ort	Nettopreis
27.08.25	online	1.120,– €

UMGANG MIT SCHWIERIGEN GESPRÄCHEN

In diesem Training richten Sie Ihren Fokus auf die Herausforderungen und die möglichen Auswirkungen von schwierigen Gesprächen. Sie lernen, Ihren eigenen Kommunikationsstil zu verstehen und die verschiedenen Situationen zu verstehen und zuzuordnen. Darauf aufbauend entwickeln Sie Kompetenzen und Strategien, mit den Situationen umzugehen und die persönlichen Ressourcen gut einzusetzen.

SCHWERPUNKTE:

- Umgang mit unterschiedlichen Gesprächspartner-„Typen“ und Verhaltensweisen
- Situationen erkennen
- Selbst- und Fremdwahrnehmung: der eigene Kommunikationsstil
- Wortwahl, Stimme, Körperhaltung, Gestik und Mimik
- Persönliche Kommunikationsmuster und Wahrnehmungsfilter
- Mit Angriffen, Emotionen oder Unsachlichkeit umgehen
- Methoden zur Bewältigung von Stress und schwierigen Situationen
- Gesprächsziel im Auge behalten und Vorgehen danach ausrichten

Termine	Ort	Nettopreis
16.06.25	online	480,– €
07.08.25	Frankfurt	560,– €
27.10.25	online	480,– €

ERFOLGREICH BEWERBUNGSGESPRÄCHE FÜHREN

Wer heute erfolgreich rekrutieren möchte, sollte sich auf Bewerberinterviews gut vorbereiten. In einem Vorstellunggespräch kommt es darauf an, den Bewerber innerhalb kürzester Zeit beurteilen zu können und das eigene Unternehmen sowie die zu besetzende Stelle gut zu präsentieren. Im Seminar lernen die Teilnehmer Bewerbungsgespräche effektiv zu gestalten, mehr Sicherheit in der Kandidatenbeurteilung zu gewinnen und die eigene Gesprächskompetenz zu verbessern.

SCHWERPUNKTE:

- Bedarfsorientierte Bewerberauswahl
- Weiterentwicklung der eigenen Gesprächsführungskompetenz
- Äußere Haltung und innere Einstellung in Übereinstimmung bringen
- Schaffen von Klarheit und Struktur im Gespräch
- Tipps zur erfolgreichen Fragetechnik im Bewerberinterview
- Kandidatenwahl

Termine	Ort	Nettopreis
08.08.25	online	480,– €

PERSÖNLICHKEIT UND WIRKUNG

Anhand unseres Verhaltens, der Körpersprache und der non-verbalen Begleitfaktoren wirken wir beim ersten Eindruck – und auch beim letzten. Souveräne Ausstrahlung ist Ausdruck Ihrer gesamten stimmigen Persönlichkeit. Wie Sie Aspekte der Persönlichkeit gezielt einsetzen, um Ihre Wirkung zu optimieren, reflektieren Sie in diesem Intensivtraining. Sie verstehen Ihre inneren Prozesse und wie diese Ihr Verhalten steuern. Sie lernen, wie Sie körpersprachliche Signale richtig deuten und auch richtig aussenden.

SCHWERPUNKTE:

- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Selbstbewusstsein steuern: Innere Haltung bestimmt äußere Wirkung
- Körpersprache: Was sie aussagt, wie wir sie gezielt einsetzen können
- Mikromuster in Sprache, Stimme und Körpersprache
- Ihre Antreiber, Glaubenssätze und das innere Team verstehen

Termine	Ort	Nettopreis
24.11.25	online	480,– €

VERTRIEB UND KUNDENMANAGEMENT

Unsere Angebote im Bereich des Kundenmanagements legen den Fokus darauf, das Verhandlungsgeschick zu fördern und richten sich dabei an Ihre Fach- und Führungskräfte sowie Ihre VertriebsmitarbeiterInnen. Unser Businesstraining unterstützt dies durch Kurse in denen Sie die **Kernkompetenzen im Vertrieb** erlernen, erste Erfahrung im Vertrieb sammeln sowie sich Wissen über die Arbeit im Innendienst, **Kundenmanagement** und dem Key Account Management aneignen.

VERTRIEBSGRUNDLAGEN: VERKAUFSTRAINING

Der Vertrieb ist der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. Durch die zunehmende Konkurrenz auf allen Märkten wird die Abgrenzung vom Wettbewerb immer wichtiger. Wie genau werden die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden verstanden und wie wird gezielt darauf eingegangen? Im Seminar lernen die Teilnehmer, sich auf den Kunden einzustellen und sein Kaufverhalten sowie seine Bedürfnisse zu erkennen. Durch Praxisphasen haben die Teilnehmer die Gelegenheit, ihren individuellen Methodenkoffer zusammenzustellen, um die Verkaufsgesprächsphasen souverän zu steuern, den Kunden für sich zu gewinnen und eine langfristige Zusammenarbeit aufzubauen.

SCHWERPUNKTE:

- Kundenbeziehung aufbauen und entwickeln
- Bedarfsorientiert verkaufen
- Entwicklung der eigene Verkaufskompetenz
- Entwickeln und trainieren neuer Techniken
- Ihre individuellen Stärken nutzen
- Kundenorientierte Vertriebskommunikation

Termine	Ort	Nettopreis
15.09.25	online	480,– €

VERTRIEBSKOMMUNIKATION

Die Art und Weise, wie Menschen kommunizieren, variiert je nach Persönlichkeit und Kontext. Besonders für Vertriebler ist es von Vorteil, verschiedene Kommunikationstypen zu erkennen und selbst gezielt anzuwenden, um Kunden effektiv anzusprechen und zu überzeugen.

In diesem praxisorientierten Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie ihre Kommunikation im Vertrieb gezielt verbessern und somit ihren Verkaufserfolg steigern können. Durch die Vermittlung von Schlüsseltechniken der Gesprächsführung, aktiven Zuhörens und der richtigen Ansprache von Kundengruppen werden die Teilnehmer befähigt, ihre Kommunikationsfähigkeiten in realen Verkaufssituationen effektiv einzusetzen.

SCHWERPUNKTE:

- Bedarfsorientiertes Verkaufen
- Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenz
- Tipps und Tricks für die Vertriebskommunikation
- Entwickeln und Trainieren neuer Techniken
- Nutzen der individuellen Stärken
- Aktives Zuhören und Fragen stellen

Termine	Ort	Nettopreis
11.09.25	Köln	490,– €
09.10. – 10.10.25	online	960,– €

KUNDENBETREUUNG

Langfristige Kundenbeziehungen sind das A und O für ein stabiles und nachhaltiges Geschäft. Hierzu gehören nicht nur die Gewinnung neuer Kunden, sondern auch die Pflege und Betreuung bestehender Geschäftsbeziehungen. Dieses Training zeigt Ihnen, wie Sie gezielt und effizient die Kundenanalyse durchführen und die Kundenbindung durch „Service Excellence“ entwickeln und ausbauen können.

SCHWERPUNKTE:

- Rolle und Aufgaben in Kundenbeziehungen
- Psychologie der Kundenbeziehungen
- Kundengewinnung und Kundenbindung
- Kundenerlebnis: Customer Service Excellence
- Kundenzufriedenheitsmanagement
- Relationship Marketing
- Entwicklung eines Kundenbeziehungssystems
- Frühzeitige Erkennung von Projekten
- Steigerung der Kundenprofitabilität: Up Selling / Cross Selling
- Zukunftsorientiertes Design der Kundenprozesse

Termine	Ort	Nettopreis
25.09.25	online	480,– €

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Die Besonderheit eines Key Account Managers ist es, die spezifischen Kundenbeziehungen professionell zu pflegen und langfristig zu sichern. Ständig neue Rahmenbedingungen und ein dynamisches Umfeld verlangen eine gute strategische Planung und die Vorbereitung auf verschiedene Szenarien. Lösungsorientiertes Handeln gekoppelt mit flexiblen Reaktionen ermöglicht eine langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit und macht aus Schlüsselkunden zufriedene Stammkunden.

SCHWERPUNKTE:

- Ziele des Key Account Managements festlegen und verwirklichen
- Die Aufgaben des Key Account Managers kompetent erfüllen
- Das eigene Kundenportfolio professionell managen
- Erkennen und Identifizieren der Kundenstrukturen und -orientierung
- Strategisches Kundenmanagement entwickeln
- Das Potenzial von Potenzialanalysen
- Wettbewerbs-/Verhandlungsposition bestimmen und durchsetzen
- Wert für den Kunden und seine Organisation verschaffen

Termine	Ort	Nettopreis
24.10.25	online	480,– €

INTERNATIONALE ARBEIT

Gerade bei der Kommunikation mit MitarbeiterInnen und GeschäftspartnerInnen im Ausland sind interkulturelle Kompetenzen notwendig. Nicht selten unterscheiden sich Ansichten im Hinblick auf Pünktlichkeit, Manieren, Kleidung und Gepflogenheiten. Ein internationales Team zusammenzuhalten birgt deshalb besondere Herausforderungen. Durch Businesstraining in **internationaler Führung**, dem Personalwesen und **Arbeiten in internationalen Teams** erlangen Sie wertvolles Wissen und können auf Gegebenheiten gezielt eingehen.

INTERKULTURELLE KOMPETENZEN

Interkulturelle Kompetenz ist essenziell für den Erfolg internationaler Projekte und Geschäftsbeziehungen. Ein tiefgreifendes Verständnis für kulturelle Unterschiede und deren geschickte Anwendung im globalen Geschäftsumfeld kann neue Wege für eine effektive Zusammenarbeit eröffnen. Wir bieten Ihnen ein interkulturelles Training, das gleichzeitig auf die komplexe Businesswelt und auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden angepasst wird.

SCHWERPUNKTE:

- Sensibilisierung für interkulturelle Unterschiede
- Kenntnis der Arbeits- und Verhaltensweisen
- Erkenntnisse über Hierarchie, Machtdistanz, Entscheidungsfindungsprozesse und den Umgang mit Zeit
- Erfolgreiche Interkulturelle Kommunikation
- Entwicklung neuer Handlungsmöglichkeiten
- Einsatz von adäquaten und zielorientieren Lösungsstrategien
- Sicherheit im Umgang mit relevanten kulturellen Unterschieden und Reflektion der eigenen Handlungsalternativen
- Erkennung von Missverständnissen und potenziellen Konflikten

Termine	Ort	Nettopreis
29.08.25	online	480,– €

LÄNDERSPEZIFISCHE INTERKULTURELLE KOMPETENZ

Durch unser interkulturelles Sensibilisierungsprogramm werden Ihre Mitarbeiter in einem Zeitraum von einem oder zwei Tagen mit Grundlagen der Zusammenarbeit in multikulturellen Teams sowie generell mit den Anforderungen und Chancen im geschäftlichen Umgang mit Kunden und Mitarbeitern unterschiedlicher Herkunft vertraut gemacht.

SCHWERPUNKTE:

- Verhalten in interkulturellen Teams
- Sensibilisierung für mögliche Konflikte
- Erkennen und Verstehen kultureller Besonderheiten
- Gesprächsführung im geschäftlichen Bereich

Termine	Ort	Nettopreis
12.05. – 13.05.25 (Saudi Arabien)	online	960,– €
10.07. – 11.07.25 (Deutschland) (ENG)	online	960,– €
20.07.25 (Indien)	online	480,– €
11.08. – 12.08.25 (Saudi Arabien)	online	960,– €
10.09. – 17.09.25 (USA)	online	960,– €
09.12.25 (Indien)	online	480,– €
18.12. – 19.12.25 (Deutschland) (ENG)	online	960,– €

INTERKULTURELLE DYNAMIK IN INTERNATIONALEN PROJEKTEN

Ein professionelles Management ist von entscheidender Bedeutung für den Erfolg internationaler Projekte. Neben den üblich erwarteten Fähigkeiten wie Belastbarkeit, tiefgehenden Management- und Produktkenntnissen sowie ganzheitlichen Denkweisen spielen im Rahmen internationaler Zusammenarbeit interkulturelle Fähigkeiten eine zusätzliche, ganz besondere Rolle. Nur wer sein Team über die Sprachkenntnisse hinaus versteht, kann kompetent führen.

SCHWERPUNKTE:

- Kulturell bedingte Missverständnisse vermeiden
- Erwartungshaltungen antizipieren
- Situationsdefinitionen in Einklang bringen
- Kulturbedingte Vorurteile abbauen
- Stereotype Denk- und Verhaltensmuster analysieren

Termine	Ort	Nettopreis
04.11.25	online	480,– €

DIVERSITY UND “UNCONSCIOUS BIAS”

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Menschen unterschiedlichen kulturellen Hintergrundes, Herkunft, Gender und Generationen erfordert erweiterte Arbeitsstile und Ansätze. Die Sensibilisierung für das Phänomen „Unconscious Bias“ stärkt die Entscheidungs- und Führungskompetenz der TeilnehmerInnen. Sie lernen das eigene Verhalten zu reflektieren, damit Entscheidungen vorurteilsfreier und damit objektiver und leistungsgerechter getroffen werden können.

SCHWERPUNKTE:

- Was ist „Unconscious Bias”?
- Strukturelle Biases erkennen und gegensteuern
- Auswirkungen von unternehmensspezifischen Normen und Gruppendenken
- Der Ausweg aus der Schubladenfalle
- Entwicklung von individuellen Maßnahmen

Termine	Ort	Nettopreis
19.11. – 20.11.25	online	960,– €

FÜHRUNGSKOMPETENZEN

Diese Seminare sind speziell für Fach- und Führungskräfte konzipiert und vermitteln Grundlagen für eine erfolgreiche **Mitarbeitermotivation**. Der Fokus liegt auf der Erweiterung der **Kommunikationsfähigkeiten**, um einzelne MitarbeiterInnen und auch Teams wirkungsvoll zu führen.

FÜHRUNGSKOMPETENZ GRUNDLAGEN

Führungswerkzeuge gezielt einzusetzen ist essenziell, um Mitarbeiter zu motivieren und die angestrebten Ziele im Unternehmen oder im Team zu erreichen. Eine vertrauensbasierte, kooperative Führung und Kommunikation auf Augenhöhe im ständig wandelnden Umfeld erfordern die Beherrschung unterschiedlicher Führungswerkzeuge. In diesem Seminar lernen Sie Mitarbeitende zu motivieren und Aufgaben effektiv zu delegieren. Darüber hinaus erfahren Sie, wie sie die Bewertungen, Einstellungen und Handlungsperspektiven von Mitarbeitenden erkennen und über geeignete Führungsansätze positiv beeinflussen können.

SCHWERPUNKTE:

- Führungsrolle und -modelle
- Erwartungen, Funktionen und Aufgaben von Führungskräften
- Führungstechniken
- Umgang mit Personal
- Führungskommunikation – Gespräche führen
- Führung und New Work
- Herausforderungen durch die neue Rolle

Termine	Ort	Nettopreis
29.05. – 30.05.25	online	960,– €
26.06. – 27.06.25	Frankfurt	1.120,– €
13.11. – 14.11.25	Frankfurt	1.120,– €

POSITIVE MITARBEITERGESPRÄCHE FÜHREN

Führung ist Kommunikation. Die Kommunikation als Führungswerkzeug einzusetzen ist essenziell, um Mitarbeiter zu motivieren, Zielgespräche zu führen, Feedback und Kritik zu äußern. Das Seminar vermittelt Führungskräften direkt und anwendungsbezogen, wie sie Mitarbeitergespräche über eine geeignete Führungskommunikation positiv beeinflussen können, so dass sich ihre Mitarbeiter wertgeschätzt fühlen und sich für die vereinbarten Ziele motivieren.

SCHWERPUNKTE:

- Ziele des Mitarbeitergesprächs
- Förder- und Mitarbeitergespräche vorbereiten und strukturieren
- Mit den richtigen Fragen durch das Gespräch führen
- Durch Körper und Stimme Ihre Wirkung auf Mitarbeiter steuern
- Lob und Anerkennung als Motivationsfaktor
- Erfolge und Misserfolge souverän kommunizieren
- Umgang mit unterschiedlichen Sichtweisen
- Verbesserungspunkte vertrauens- und respektvoll thematisieren
- Reflektion und Ausarbeitung von alternativen Szenarien

Termine	Ort	Nettopreis
08.12.25	online	480,– €

INTERNATIONALE TEAMS FÜHREN

Dieses Training richtet sich an Führungskräfte, die internationale (virtuelle) Teams erfolgreich aufbauen, führen und weiterentwickeln möchten. Erfahren Sie, wie klare Kommunikationsregeln helfen, virtuelle Teams effektiv zu koordinieren und zu leiten. Anhand praxisnaher Fallbeispiele entwickeln die Teilnehmenden Strategien, um Teams über Länder- und Kulturgrenzen hinweg zu motivieren, zu steuern und zum Erfolg zu führen. Sie erhalten wertvolle Impulse für die Führungspraxis, lernen den souveränen Einsatz verschiedener Medien kennen und sind optimal vorbereitet auf die Anforderungen moderner, virtueller Zusammenarbeit.

SCHWERPUNKTE:

- Erkennen und identifizieren wichtigster Charakteristiken
- Vertrauensaufbau, Motivation, Feedback und Konfliktverhalten
- Anpassung und Erweiterung der Kommunikationsfähigkeiten
- Partizipation als Erfolgsfaktor
- Vorbereitung auf Herausforderungen und Probleme
- Techniken zur Messung und Überwachung

Termine	Ort	Nettopreis
22.12. – 23.12.25	online	960,– €

KERN Virtual™

Lernen im virtuellen Klassenzimmer

Lernen Sie mit **KERN** Virtual™ live im virtuellen Klassenzimmer, flexibel und interaktiv mit Ihrem persönlichen Trainer vom Büro aus oder von unterwegs – Sie benötigen dafür lediglich einen Laptop oder ein Tablet und eine schnelle Internetverbindung!

Mit **KERN** Virtual™ bieten wir Firmen- als auch Privatpersonen eine flexible und effiziente Möglichkeit zur Weiterbildung, die sie flexibel in ihren straff durchgeplanten (Berufs-)Alltag integrieren können. Hochqualifizierte Dozenten, ein interaktives Online-Lernumfeld und aktuelle Lehrmaterialien sorgen dafür, dass Sie Ihr Lernziel schnell und sicher erreichen. Sie können Ihre Kenntnisse im individuellen Training oder im Gruppentraining ortsungebunden ausbauen und sparen dabei wertvolle Zeit – mit dem Virtual Classroom bleiben Sie stets flexibel!

Zusätzlich bieten wir Ihnen bei Bedarf zahlreiche weitere E-Learning-Lösungen, die Sie jederzeit flexibel nutzen können.

Folgende Kursformate stehen Ihnen zur Verfügung:

- **KERN** Virtual™ Einzeltraining (Flexible Kurstermine)
- **KERN** Virtual™ Intensivtraining mit 2-4 TeilnehmerInnen (Festgelegte Kurstermine)
- **KERN** Virtual™ Firmentraining (Individuelle Kurstermine)

Weltweites Training

… auch in Ihrer Nähe

Sie haben Fragen zur Umsetzung oder einzelnen Modulen? Gerne beraten wir Sie zur bedarfsspezifischen Konzepterstellung, Planung und Durchführung eines maßgeschneiderten Seminars telefonisch oder per Mail.

Telefon: (069) 75 60 73-90 • E-Mail: info@kerntraining.com

KERN TR Factsheetbrosch DE 05/2025