



Torsten W. Roth
Geschäftsführer
SPM 2000

Sehr geehrte Weiterbildungsinteressierte,
herzlich willkommen bei SPM 2000.

Mit unserem neuen halbjährlichen Seminarprogramm bieten wir Fach- und Führungskräften, Selbstständigen, Trainern und Beratern Seminare und Ausbildungen für Ihre berufliche Weiterentwicklung.

Durch den Besuch unserer Schulungen werden Sie oder Ihre Mitarbeiter leistungsfähiger in der Kommunikation und im Umgang mit anderen Menschen. Und dies führt zu mehr Erfolg, z. B. im Kundenumgang, bei Verhandlungen, im Verkauf, bei der Mitarbeiterführung, bei Training und Beratung sowie in vielen weiteren Kommunikations- und Präsentationssituationen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Seminarübersicht. Gerne stehen wir Ihnen persönlich für Fragen zur Verfügung oder freuen uns über Ihren Besuch in unserem neuen innovativen und lernfördernden Seminarzentrum in Leipzig (Infos unter <http://www.seminarzentrumleipzig.de>).

Sie erreichen uns telefonisch unter 0341-333 84 20 oder über unsere Website <http://www.spm2000.de>.

Viel Erfolg und herzliche Grüße von

Dr. Torsten W. Roth
Geschäftsführer SPM 2000



Seminarzentrum Leipzig Programm April 2020 bis Oktober 2020

Seminare und Ausbildungen

für Fach- und Führungskräfte,
Selbstständige, Trainer,
Berater





Seminare für Trainer – Einsteiger/Fortgeschrittene

Weiterbildung zum General Trainer (GT)

Seminar zum Thema: Wie kann ich andere Menschen überzeugen und professionell anleiten.

Ziel: In einem optimalen Mix aus Theorie und Praxis erlernen Sie die entscheidenden Erfolgsmethoden menschlicher Kommunikation und sozialer Interaktion.

Inhalte: Kommunikation, Wissensvermittlung und Verhaltensanpassung in der Gruppe; Präsentation, Improvisation, Entertainment; Coaching und Feedback; Umgang mit Schwierigkeiten und Veränderungen; Vor- und Nachbereitung von Veranstaltungen; Business-Etikette.

Geeignet für: Trainer, Berater, Fach- und Führungskräfte aus Unternehmen.

Besonderheiten: Mit 50% Praxisanteil und in den Intensitätsstufen Freshman, Intermediate, Advanced. Unabhängige Zertifizierung optional sowie Betreuungsflat nach Teilnahme. AufbauSeminar möglich mit den Spezialisierungsrichtungen GTSupervisor, GTSales und GTPersonality.

Termine, Dauer und Preise:

GT Freshman mit theoretischen Vorkenntnissen
12.–25.09.2020 (12 Tage) 4.595 € p. P. zzgl. MwSt.

GT Intermediate mit praktischen Vorkenntnissen
18.–25.09.2020 (8 Tage) 2.995 € p. P. zzgl. MwSt.

GT Advanced mit umfangreichen Vorkenntnissen
21.–25.09.2020 (5 Tage) 1.995 € p. P. zzgl. MwSt.

Interaktives Präsentations- und Moderationstraining

Ziel: Teilnehmer begeistern und nachhaltig Eindruck hinterlassen. Präsentieren Sie prägnant, interessant sowie überzeugend und holen Sie bei der Moderation alle Teilnehmer ins Boot.

Inhalte: Zielsetzung, Planung, Vorbereitung; überzeugend und begeisternd präsentieren; eigenes Auftreten; visualisierend und zuhörerbezogen moderieren; Medien und Techniken beherrschen; Umgang mit Lampenfieber und Black-out; mentales Training zum Erfolg.

Besonderheit: Theorie und Praxis kombiniert; inklusive interaktivem Skript und DVD für die eigene Reflexion; jeweils eine Situation pro Teilnehmer aus dem Berufsleben, welche in der Gruppe „gelebt“ wird.

Dauer und Preis: 2 Tage, 1.550 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 31.07.–01.08.2020, alternativ auf Anfrage.

Seminare für Fach- und Führungskräfte

Erfolgreich verhandeln (Fokus Vertrieb)

Ziel: Vermittlung von Kommunikations- und Argumentationstechniken als Unterstützungsfaktoren in Verhandlungssituationen.

Inhalte: Erfolgsfaktoren in der Kommunikation; Kommunikationsmodelle; professionelle Fragetechniken; Vorbereitung als Erfolgsfaktor; das Harvard-Konzept; Verhandlungsphasen; Verhandeln im Team: Rollen und Aufgaben; Argumentationstechniken und Körpersprache; Umgang mit unfairen Verhandlungsmethoden.

Dauer und Preis: 2 Tage, 1.350 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 12.–13.06.2020, alternativ auf Anfrage.

Impulsseminar „Ist Empathie erlernbar?“

Ziel: Durch erhöhtes Verständnis für das Gegenüber Gespräche und Verhandlungen besser lenken und dadurch effektiver Ziele und Ergebnisse erreichen.

Inhalte: Grundlagen menschlicher Repräsentationssysteme; Erkennen von Bedürfnissen und Motiven; besserer Umgang mit eigenen Emotionen und Fokussierung von sachlichen Zielen; Ansätze von antizipativem Denken und Handeln.

Besonderheit: Aufbau Workshop „Interaktives Training & Coaching“ (jeweils eine Situation pro Teilnehmer aus dem Berufsleben, welche in der Gruppe „gelebt“ wird).

Dauer und Preis: 1 Tag, 750 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 18.07.2020, alternativ auf Anfrage.

Moderner Verkauf 2.0

Ziel: Lernen Sie neueste verkaufpsychologische Methoden kennen, die bei Ihnen als Individuum beginnen und beim MEHRwert für den Kunden aufhören.

Inhalte: Klassische Verkaufsmodelle, emotionale Grundeinstellung, Kundentypen und dazugehörige Überzeugungsstrategien, Medienspezifikation (Chat, Schrift, Call oder Präsenz), nachhaltige Kundenzufriedenheit inkl. Stornoschutz und Best Recension, individuelle/persönliche Verkaufsstruktur.

Dauer und Preis: 2 Tage, 1.450 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 12.–13.06.2020, alternativ auf Anfrage.

Methodentraining

Ziel: In diesem zu 80% praktisch orientierten Training erfahren Sie, erleben Sie und erlernen Sie Inhalte Ihrer Wahl mit den verschiedensten Methoden zu vermitteln.

Inhalte: Methoden-Struktur (z. B. welche Methoden für welchen Inhalt), das WIE ist entscheidend (z. B. machen lassen, statt darüber reden), Zielgruppenspezifisch (z. B. Alter und bevorzugtes Medium), Rahmenbedingungen (z. B. Präsenz oder virtuell), Üben, üben und nochmals üben (im Seminar für eigene Kompetenzerhöhung)

Dauer und Preis: 2 Tage, 1.350 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 10.–11.07.2020, alternativ auf Anfrage.

Alle Seminare inkl. Seminarequipment, Unterlagen und Vorflegung. Zzgl. MwSt.

Informationen zum Seminarzentrum Leipzig

Standort: SPM-2000 Consulting GmbH Seminarzentrum Gohliser Straße 7 D-04105 Leipzig
Postanschrift: SPM-2000 Consulting GmbH Seminarzentrum Postfach 100735 D-04007 Leipzig

Parkmöglichkeiten: Gohliser Straße und Seitenstraßen, Parkhaus Zoo (7 Minuten entfernt).

Kontakt: Tel. 0341-333 84 20, Fax. 0341-333 84 02
Internet: www.spm2000.de
E-Mail: seminarzentrum@spm2000.de

Warum SPM 2000?

Als jahrelanger Profi von erfolgsbasierten Inhouse-Seminaren, gibt SPM 2000 den Teilnehmern die Möglichkeit geballtes und erfolgreiches Wissen, wie Verhaltensstrategien einzeln oder ganz persönlich in diesen offenen Seminaren zu erkennen.

Hier gilt – natürlich – praxisbewährt, was Sie unter unseren persönlichen Referenzen <http://www.spm2000.de/referenzen/firmenreferenzen/> nachlesen können.

Ihr SPM 2000 Team freut sich auf Ihre Teilnahme!

Buchungsformular

Bitte per Fax 0341-333 84 02 versenden oder senden an SPM-2000 Consulting GmbH Postfach 100735, D-04007 Leipzig

Anmeldung zu einer Weiterbildungsveranstaltung (Mehrfachtermine sind möglich):

Bei gleichzeitiger Buchung von 2 und mehr Seminaren erhalten Sie ab dem 2. Seminar 10% Rabatt.

| Name des Seminares | Preis | Termin |
|--------------------|-------|--------|
| | | |
| | | |
| | | |

Sie werden in kleinen Seminargruppen von i. d. R. 8–12 Personen geschult. Verpflegung im Preis enthalten.

Gewünschte Übernachtungen (nicht im Seminarpreis enthalten):

Name/-n _____ Einzelzimmer Doppelzimmer
 Übernachtungen von _____ bis _____

Name _____ Vorname _____

Firma _____

Straße _____ PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ für Rückfragen
E-Mail _____ für Rückfragen

Ich bestätige meine Anmeldung zur angegebenen Weiterbildung. Die AGBs (einzusehen auf www.spm2000.de) habe ich zur Kenntnis genommen und akzeptiere diese.

Datum /Unterschrift _____

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Buchungsbestätigung, die Rechnung sowie weitere Informationen zum Seminarablauf bzw. Informationen zur angefragten Hotelbuchung.