



Dr. 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, Maklern 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 viele Impulse beim Lesen dieser Seminarübersicht. Gerne stehen wir Ihnen persönlich für Fragen zur Verfügung oder freuen uns über Ihren Besuch in unserem 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 Oktober 2020 bis April 2021



### Seminare und Ausbildungen

für Fach- und Führungskräfte,  
Selbstständige, Trainer,  
Makler und Berater



## Seminare für Trainer – Einsteiger/Fortgeschrittene

### Ausbildung 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.

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

**Geeignet für:** Trainer, Berater, Fach- und Führungskräfte.  
**Termine, Dauer und Preise:**

**GT Freshman** mit theoretischen Vorkenntnissen  
03.–16.04.2021 (12 Tage) 4.595 € p. P. zzgl. MwSt.

**GT Intermediate** mit praktischen Vorkenntnissen  
09.–16.04.2021 (8 Tage) 2.995 € p. P. zzgl. MwSt.

**GT Advanced** mit umfangreichen Vorkenntnissen  
12.–16.04.2021 (5 Tage) 1.995 € p. P. zzgl. MwSt.

### Impulsseminar – Erfolgreicher Umgang mit Generation „Google“

– Wenn es nicht um die Immobilie oder den Vertrag, sondern um das Verhalten des Maklers geht. –  
**Ziel:** Optimaler Umgang mit der Generation „Google“ sowie schwierige Situationen im Beratungsbereich für höhere Effizienz und mehr Erfolg vs. Aufwand.

**Inhalte:** Was macht die verschiedenen Generationen aus? Was gibt es für Gemeinsamkeiten und Unterschiede? Wie gehe ich mit meinen persönlichen Stärken optimal mit Generation „Google“ um? Welches Verhalten macht mich effizienter und erfolgreicher?

**Besonderheit:** Der Workshop ist interaktiv aufgebaut, d.h. jeweils eine Situation pro Teilnehmer aus dem Berufsleben wird direkt im Seminar behandelt.

**Geeignet für:** Immobilien- sowie Versicherungsmakler und Interessenten.

**Referent:** Dr. Torsten Roth, zur Auftaktveranstaltung

**Dauer und Spezialpreise:** 1 Tag (6h zzgl. Pausen),  
390 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 12.03.2021, alternativ auf Anfrage.

Alle Seminare inkl. Seminarequipment, Unterlagen und Verpflegung, zzgl. MwSt.

## Seminare für Führungskräfte, Selbstständige und Makler

### Virtuelle und analoge Flipchartgestaltung

**Ziel:** Verbessern Sie Ihre visuelle Kommunikationsfähigkeit durch die effektive Verbindung von Wort und Bild (analog oder digital). Im Fokus steht der Inhalt Ihrer Botschaft, die abhängig von Zielgruppe, Ressourcen und Wahrnehmungstypen gegliedert und transportiert wird.

**Inhalte:** Warum ist Visualisierung heutzutage wichtig? Zielgenaue Präsentation vor Einzelpersonen und Gruppen, Umgang mit Materialien und Medien, den eigenen Stil finden und effizient umsetzen.

**Besonderheit:** Dieser Workshop ist eine optimale Mischung von Theorie und Praxis. Die Teilnehmenden lernen Visualisierung durch praktisches Tun und setzen dies sofort in praktische Beispiele um.

**Geeignet für:** Trainer, Berater, Fach- und Führungskräfte.

**Dauer und Preis:** 1 Tag (7h zzgl. Pausen),  
590 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 26.03.2021, alternativ auf Anfrage.

### 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 u. Black-out; mentales Training sowie Training im Alltag zum nachhaltigen Erfolg.

**Besonderheit:** Theorie und Praxis kombiniert; mit mindestens einer Situation pro Teilnehmer aus dem Berufsleben, welche in der Gruppe behandelt wird, inklusive Reflexion und Auswertung der 7-Kamera-Perspektiven von der Bühnenarbeit.

**Geeignet für:** Fach- und Führungskräfte, Team- und Projektleiter sowie Interessenten.

**Dauer und Spezialpreise:** 2 Tage (14h zzgl. Pausen),  
990 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 12.–13.02.2021, alternativ auf Anfrage.

### Moderner Verkauf 2.0

**Ziel:** Lernen Sie neuste verkaufpsychologische Methoden kennen und nutzen von der Erstberatung bis zur ganzheitlichen Kundenbetreuung unter Berücksichtigung von Branchenspezifika (z. B. Immobilien, Versicherungen, Einzelhandel etc.).

**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.

**Besonderheit:** Durch wissenschaftlich fundierte Techniken/Strategien und Praxiswissen statt nur reiner Theorie erlernen Sie die wichtigsten Instrumente für ein wirkungsvolles Kundengespräch, das zu zufriedenen Kunden und einem erfolgreichen Verkauf führt.

**Geeignet für:** Vertriebler, Immobilien- sowie Versicherungsmakler und Selbstständige.

**Dauer und Spezialpreise:** 2 Tage (14h zzgl. Pausen),  
990 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 09.–10.04.2021, alternativ auf Anfrage.

## 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](http://www.spm2000.de)  
**E-Mail:** [seminarzentrum@spm2000.de](mailto:seminarzentrum@spm2000.de)

## Warum SPM 2000?

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

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 Seminars	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 AGB „Erbringung von Trainings, Coachings sowie Beratungs- und Konzeptionsleistungen“ (<https://www.spm2000.de/agb/>) 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.