



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 Mai 2022 bis September 2022



Seminare und Ausbildungen

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

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

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

Termine, Dauer und Preise:

GT Freshman mit theoretischen Vorkenntnissen
17.09.–30.09.2022 (12 Tage) 4.595 € p. P. zzgl. MwSt.

GT Intermediate mit praktischen Vorkenntnissen
23.09.–30.09.2022 (8 Tage) 2.995 € p. P. zzgl. MwSt.

GT Advanced mit umfangreichen Vorkenntnissen
26.09.–30.09.2022 (5 Tage) 1.995 € p. P. zzgl. MwSt.

Ausbildungszeit: 6h pro Tag zzgl. Pausen.

Format: Präsenz im Seminarzentrum Leipzig.

Moderner Verkauf 2.0

Ziel: Lernen Sie neueste 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 einer 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 Preis: 2 Tage (14h zzgl. Pausen),
990 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 20./21.05.2022, alternativ auf Anfrage.

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

Seminare für Führungskräfte, Selbstständige und Makler

Impulsseminar - Selbstorganisation und Zeitmanagement

Seminar zum Thema: Wie kann ich mich in einem stressigen Umfeld beruhigen und Unter- bzw. Überforderung auch zeitlich besser austarieren.

Ziel: Kommen Sie besser und schneller zu den gewünschten Ergebnissen.

Inhalte: Strukturen schaffen; Prioritäten setzen; Planungstechnik; Überblick behalten; Verhalten bei Störungen und Unterbrechungen; Medien wie Outlook, MS Teams & Co.; Nutzen von Mentaltechniken.

Besonderheit: Teilnahme via Livestream 20% günstiger möglich.

Geeignet für: alle Berufstätigen.

Referentin: Sophie Möschen, M.A. (Operationsmanagerin)

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

Termin: 14.05.2022, alternativ auf Anfrage.

Format: Hybrid (Präsenz im Seminarzentrum Leipzig mit Livestream)

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?

Besonderheit: Der Workshop ist interaktiv und praxisnah 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 (Geschäftsführer)

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

Termin: 18.06.2022, alternativ auf Anfrage.

Format: Präsenz im Seminarzentrum Leipzig.

Virtueller Workshop – Digitale Empathie 2.0

Seminar zum Thema: Wie kann ich die Emotionen anderer Menschen aus der Distanz besser verstehen und mich in den neuen Medien angemessen verhalten.

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

Inhalte: Erkennen von Bedürfnissen und Motiven; Gruppendynamik remote verstehen und in neuen Medien nutzen; besserer Umgang mit eigenen Emotionen und Fokussierung von sachlichen Zielen; Moderationstechniken zur Steigerung der digitalen Durchsetzungsfähigkeit; Erste-Hilfe-Kit für den Dschungel aus Informationen, Medien, Kanälen und Ablenkungen.

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

Geeignet für: Trainer, Berater, Fach- und Führungskräfte und alle Berufstätigen, die digital arbeiten.

Referent: Dr. Torsten Roth (Geschäftsführer)

Dauer und Preis: 2 Tage (12h zzgl. Pausen),
990 € p. P. zzgl. MwSt.

Termin: 01./02.07.2022, alternativ auf Anfrage.

Format: Digital via MS TEAMS und Co.

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 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.