



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 2023 bis April 2024



Seminare und Ausbildungen

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



Seminare für Führungskräfte, Selbstständige und Makler

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

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

Termin: 22.03.2024 – 23.03.2024, alternativ auf Anfrage.

Format: Digital via MS TEAMS und Co.

Weiterbildung zum Digitalen Business Coach (DBC)

Seminar zum Thema: Wie kann ich andere Menschen in der digitalen Welt überzeugen und professionell anleiten.

Ziel: In Übungen und Praxissituationen erlernen Sie Basiskompetenzen und businesskonformes Auftreten im Fokus der virtuellen Aus- und Weiterbildung.

Inhalte: Kommunikation in der Unternehmenswelt, Zahlen-/Zielearbeit, Zusammenhänge Sales und Service sowie Coaching- und Trainingsansätze

Besonderheiten: Universal erfolgreiche Kommunikationsstrategien werden aus unterschiedlichen Berufs-/Branchenerfahrungen herausgearbeitet.

Referentin: Sophie Möschen

Geeignet für: Alle Berufsgruppen in dienstleistungsnahen Bereichen unabhängig von Alter und aktueller Position.

Termine, Dauer und Preise: 4 Tage (24h zzgl. Pausen und Prüfung), 1.600 € p. P. zzgl. MwSt.

Format: Digital via MS TEAMS.

KickOff: 08.01.2024

Modul 1: 09.01.2024

Modul 2: 10.01.2024

Modul 3: 11.01.2024

Modul 4: 12.01.2024

Prüfung avisiert: 13.01.2024

Seminare für Trainer – Einsteiger/Fortgeschrittene

Sales und Service

Ziel: Lernen Sie neuste verkaufpsychologische Methoden kennen und nutzen von der Erstberatung bis zur ganzheitlichen Kundenbetreuung unter Berücksichtigung von Branchenspezifika.

Inhalte: Klassische Verkaufsmodelle, emotionale Grundeinstellung, Kundentypen und dazugehörige Überzeugungsstrategien, Medienspezifikation (Chat, Schrift, Call oder Präsenz), nachhaltige Kundenzufriedenheit etc.

Besonderheit: Sie erlernen die wichtigsten Instrumente für ein wirkungsvolles Kundengespräch, das zu zufriedenen Kunden und einem erfolgreichen Verkauf führt.

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

Referent: Jörg Frühauf

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

Termin: 23.02.2024 – 24.02.2024, alternativ auf Anfrage

Format: Präsenz im Seminarzentrum Leipzig.

Wissenstransfer Remote

Ziel: In diesem Seminar bekommen Sie zahlreiche Hilfestellungen, wie Sie digital auf Distanz kommunizieren sowie Trainings u. Seminare im Alltag professionell durchführen.

Im Fokus steht die Botschaft, die abhängig von Zielgruppe, Ressourcen und Wahrnehmungstypen transportiert wird.

Inhalte: Kommunikation über Distanzen produktiv und effektiv gestalten; Teamentwicklung auch aus der Ferne; zielgenaue Präsentation vor Einzelpersonen und Gruppen;

Besonderheit: Sie erlernen, wie Sie über die Distanz Vertrauen, Verbindlichkeit und Teamgeist etablieren, Veranstaltungen optimal aufbauen, Inhalte gekonnt präsentieren und vermitteln.

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

Referentin: Romy Löbel

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

Termin: 18.11.2023, alternativ auf Anfrage

Format: Digital via MS TEAMS und Co.

Fluktuationsprävention – Mitarbeiter langfristig halten

Ziel: In dem Workshop erfahren Führungskräfte, wie sie die Fluktuation der Mitarbeiter in ihrem Umfeld, sowie die Absenz- und Fluktuationsraten in ihren Einheiten und Abteilungen gezielt minimieren.

Inhalte: Erlernen von bewussten Verhaltensweisen und frühzeitiges Erkennen von Fluktuationsanzeichen zur „Mitarbeiter-Erstbindung“, Erhöhung der Firmenattraktivität und Zufriedenheit für die Mitarbeiterbasis.

Besonderheit: Minimierung der Abbrüche bzw. Kündigungen von Mitarbeitern in den ersten Tagen u. Monaten u. Förderung der nachhaltigen Steigerung des Arbeitserfolges.

Geeignet für: Fach- und Führungskräfte (Top-Down und Bottom-Up).

Referent: Benjamin Freimuth

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

Termin: 27.10.2023 – 28.10.2023, alternativ auf Anfrage

Format: Präsenz im Seminarzentrum Leipzig

Alle Seminare inkl. Seminarequipment, Unterlagen und Verpflegung, 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 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.