





# KCI Training & Coaching –

Weil effektives Mitarbeiter-Training Wettbewerbsvorteile sichert:

Individuell konzipierte Schulungsmaßnahmen mit Erfolgskontrolle  
anstatt Routineprogramme

## Inhalt

Training & Coaching als Wettbewerbsvorteil.....	Seite 3
Die  KCI Erfolgskomponenten.....	Seite 5
Die  KCI Trainingsbereiche - Spektrum und Formen	Seite 8
Kontaktadresse	Seite 9

## Training & Coaching als Wettbewerbsvorteil

Der Wettbewerb erhöht sich meist wächst schneller als Ihr Weiterbildungsbudget – umso entscheidender ist es, bei der Förderung und Schulung von Mitarbeitern in wirklich **effektive** Maßnahmen zu investieren.

**Womit** sichern Sie sich wirklich einen Wettbewerbsvorsprung? Mit Routine-Schulungen nach Standard-schema ("Verkaufen – Module 1, 2 und 3") oder **individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmten, speziell für dessen Bereiche, Anforderungen und Ziele konzipierten Trainingsmaßnahmen?**

Jeweils präzise auf Ihr Unternehmen ausgerichtete Schulungen **beziehen Ihre Firmenphilosophie, Ihre Kunden- & Mitarbeiterstruktur, Ihre täglichen Herausforderungen sowie insbesondere Ihre Ziele mit ein!** Denn was hilft ein noch so „trendy“ klingendes, aber letztlich starres Konzept, wenn es nicht zu 100% von Ihren Mitarbeitern adaptiert und erfolgreich umgesetzt werden kann – sprich: nicht zu Ihrer spezifischen Firmenphilosophie passt?

Unser Resümee aus über 20jähriger Seminar- & Coaching-Praxis lautet:

---

„Eine Trainingsmaßnahme ist dann erfolgreich, wenn sich Ihr Konzept dem Unternehmen & den Mitarbeitern / Teilnehmern anpasst - ...

...und nicht etwa umgekehrt!

---

Aus dieser Erkenntnis heraus bieten wir Ihnen für jedes Schulungsthema in den Bereichen...



...ein von der ersten Idee bis zur Strukturierung und Durchführung individuell für Ihr Unternehmen sowie den jeweiligen Bereich und die entsprechenden Mitarbeiter / Teilnehmer konzipiertes Trainings-Produkt.

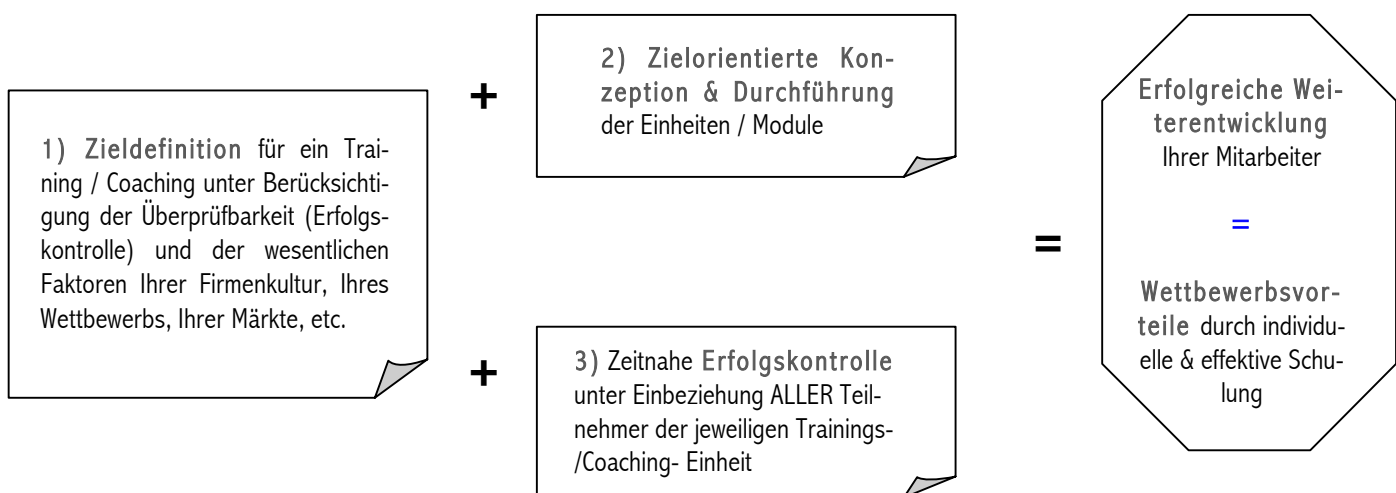
Bewusst bieten wir Ihnen deshalb zunächst nicht mehr als ein leeres Blatt Papier...



-...sowie unser Know How, Ihren Trainingsbedarf in ein zielorientiertes und effektives Schulungsprodukt umzusetzen!

Die individuelle Zielorientierung, Konzeption und Durchführung sowie eine zeitnahe Erfolgskontrolle sind Grundlagen und Erfolgskomponenten jedes KCI - Trainings

Die  KCI Training & Coaching - Erfolgskomponenten



## 1) Klare Zieldefinition

**Welche Ziele** stehen für Ihr Unternehmen bei der geplanten Schulungseinheit im Fokus?

**Welche Etappenziele** sind hierbei sinnvoll?

**Welche zentralen Inhalte** Ihrer Firmenkultur, Ihrer Strategie sowie der Persönlichkeiten Ihrer Mitarbeiter sind zu berücksichtigen bzw. zu fördern?

**Welche wesentlichen Faktoren** aus Ihrem Wettbewerb und Ihren Märkten sind zu beachten und ggf. herauszuarbeiten?

Diese und weitere Fragen erörtern wir ausführlich mit Ihnen, ehe wir eine bestimmte Trainingsform bzw. einen Maßnahmen-Mix vorschlagen und erste Details wie den zeitlichen Rahmen, das Budget und mögliche Veranstaltungsorte mit Ihnen besprechen.

## 2) Zielorientierte Konzeption & Durchführung

Der Grundsatz, die mit Ihnen definierten Ziele permanent in den Fokus zu stellen, gewährleistet höchste Flexibilität hinsichtlich Tempo und Ablauf jeder Trainings- und Coaching-Einheit, um diese jederzeit Ihren individuellen Gegebenheiten und Anforderungen anpassen zu können.

Damit ist gewährleistet, dass der Inhalte- und Methodenmix den Zielen folgt – statt (*häufig ein Manko von zu standardisierten Schulungskonzepten*) einer Minimalisierung der Zielvorgaben durch die Dominanz vorgegebener Methoden und Themen.

Je nach Bedarf und Voraussetzungen (Ausbildungsstand, Erfahrung der Teilnehmer, etc.) werden auch andere Basisthemen bereits in der Konzeptionsphase berücksichtigt, um während eines Trainings bei Bedarf integriert werden zu können.

So wird z. B. ein Vertriebsstraining für ein neu zusammengestelltes Verkaufsteam durch die Einbindung von Elementen aus dem Kommunikations- und Teamentwicklungsbereich nicht nur abwechslungsreicher, sondern in erster Linie effektiver und nachhaltiger.

Im Fokus steht also nicht die Abarbeitung fixer Inhalte, sondern höchste, an den individuellen Unternehmenszielen orientierte Effektivität durch flexible Schulungskonzeption und Durchführung.

Von der ersten Zieldefinition bis zur finalen Besprechung des Gesamtkonzepts achten wir auf absolute Transparenz sowie darauf, „eine Sprache mit Ihnen zu sprechen“. Was als erfolgreiches Training für Ihre Mitarbeiter konzipiert und durchgeführt wird, ist in keiner Phase eine „Black Box“.

### 3) Zeitnahe Erfolgskontrolle

Bereits VOR einer Trainingsmaßnahme legen wir gemeinsam mit Ihnen Inhalte, Rahmen und Zeitpunkt für die möglichst kurzfristig im Anschluss an die Veranstaltung erfolgende Erfolgskontrolle mit ALLEN Teilnehmern.

Diese gibt Aufschluss über Effektivität und Nachhaltigkeit der Schulung:

**Wurden** die gesetzten Ziele insgesamt und pro Teilnehmer erreicht? Ggf: wo und warum ist dies nicht der Fall?

**Welches Bild** zeigt die Vorher-/Nachher - Analyse insgesamt und pro Teilnehmer?

**Welche weiteren Schritte** sind in welchen Zeitabständen sinnvoll?

**Was** ist zu tun, um den erreichten Ausbildungsstand nachhaltig zu sichern?

**Welche** weiteren Eindrücke und Erkenntnisse wurden aus der Trainingsveranstaltung gewonnen?

## Die Trainingsbereiche – Spektrum und Formen



- Spektrum
- Akquisition
  - Authentizität
  - Argumentieren im Verkaufsgespräch
  - Beziehungs-/Relationship Management
  - Körpersprache & Rhetorik im Vertrieb
  - Kunden- und Produktpräsentation
  - Marketingdimensionen (3D-Marketing)
  - Messetraining
  - Professionelle Planung
  - Telefontraining
  - Terminieren
  - Zuhören – konstruktiv & effektiv
- etc.

- Formen
- Seminare
  - Gruppen-, Einzel- und Event-Coaching
  - Vorträge



- Grundlagen & -regeln
  - Inhalte und Merkmale guter Kommunikation
  - In wenigen Schritten zu besserer Kommunikation
  - Moderation und Förderung von Teamentwicklung und Kommunikation (z. B. im Rahmen von Reorganisation, Fusion, Outsourcing, Projektentsendungen, etc.)
  - Troubleshooting
- etc.

- Seminare
- Gruppen-, Einzel- und Event-Coaching
- Vorträge



- Basisvoraussetzungen erfolgreicher Rhetorik und Körpersprache
  - Effektives = erfolgreiches Präsentieren – intern & extern
  - Methoden, Techniken und Werkzeuge
  - „Präsentationsknigge“
  - Strukturieren & Akzentuieren
  - Ziele setzen, Inhalte definieren – und diese flexibel umsetzen
  - Zuhören – Überzeugen durch Verstehen
- etc.

- Seminare
- Gruppen-, Einzel- und Event-Coaching
- Vorträge



Papier und Bildschirm sind geduldig! Die beste Visitenkarte für unser Trainings- und Coaching-Konzept sind wir deshalb selbst.

Herr Wolfgang Krötz beantwortet wir Ihre Fragen, Vorstellungen und Ziele gerne direkt und persönlich.



KCI Consulting GmbH  
Wendelsteinstrasse 3  
D-85591 Vaterstetten  
Tel.: +49-(0)8106-379-9184  
Fax: (0)1803-62222910565 (9 Cent pro Minute)  
Email: [wk@kci-consult.com](mailto:wk@kci-consult.com)  
Website: [www.kci-consult.com](http://www.kci-consult.com)