



Academy4socialskills
Durch Selbst-, Ziel-, und
Zeitmanagement Kraft schöpfen

DURCH SELBST-, ZIEL-, UND ZEITMANAGEMENT KRAFT SCHÖPFEN

FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

Das tägliche Spannungsdreieck Resultat-orientierung, Selbstorganisation und Selbst-motivation managen indem sie sich auf die wichtigen Dinge konzentrieren, Prioritäten leben, Störfaktoren abbauen, und sich so Freiräume schaffen. Effizientes Arbeiten und Resultatorientierung. Sie lernen ihr eigenes Verhalten kritisch zu hinterfragen und Rhythmus statt Hektik zu leben.

NUTZEN:

Das Modul lässt persönliche Lebensziele erkennen und eine Balance zwischen den Lebensbereichen erwirken. Effiziente Arbeitstechniken im Vertrieb werden angesprochen. Auf Planung, tägliche Zielsetzungen und Werkzeuge zur Steigerung der Effizienz wird eingegangen. Stärken und Schwächen des eigenen Vertriebsstiles werden erkannt. Die Teilnehmerinnen beschäftigen sich mit Themen wie Ziele, Verantwortung, Delegation, Kompetenz, Ressource, Selbstorganisation und Motivation. Sie lernen Wege aus der Vermeidung operativer Hektik, die Macht der vertrieblichen Gewohnheit und die Chance der vertrieblichen Neuheit kennen.

ZIELGRUPPE:

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die effizient an Ihre Aufgaben herangehen wollen. Mitarbeiter aller betrieblichen Ebenen und Funktionsbereiche.

TERMINE/ORT:

Siehe Homepage.
Interne Termine auf Anfrage.

KOSTEN:

Die Kosten pro Seminar betragen Euro 700,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer oder als intern durch geführtes Training der vereinbarte Tagessatz.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ursula della Schiava-Winkler per Email: office@socialskills4you.com oder telefonisch unter: +43/1/4087717 sowie +43/664/1012768

INHALTE:

Zentral geht es darum, dass die Welt der Organisationen und des Vertriebs so ist, wie sie ist, weil wir sie so gedacht haben und noch immer denken. Wir können diese Welt aber auch anders denken, und wenn wir sie anders denken können, können wir sie auch anders

gestalten. Aber dazu bedarf es wesentlich mehr als nur neuer Instrumente und Techniken im Vertriebsprozess.

Selbstmanagement:

- Selbstmotivation, Werte und die Lebensvision
- „Mindclearing“, sich unbewusste Programme bewusst machen; Zeitfallen, Störfaktoren, Sackgassen erkennen und vermeiden

Zeit- und Energiemanagement:

- Energie sinnvoll und effizient nutzen Selbstverantwortung und -disziplin
- Arbeitsstil und Aufgaben aufeinander abstimmen, Prioritäten setzen (ABC-Analyse)
- ALPEN-Methode: Aktivitäten- und Zeitplanung, Tipps nutzen, um Zeit zu gewinnen
- Tägliche Korrekturprozesse einüben

Worklifebalance:

- Eine Balance zwischen den Lebensbereichen erwirken
- Werkzeuge zur Steigerung der Effizienz
- Stärken und Schwächen des eigenen Vertriebsstiles
- Verantwortung, Delegation, Kompetenz, Ressource, Selbstorganisation und Motivation überdenken
- Wege aus der Vermeidung operativer Hektik
- Die Macht der vertrieblichen Gewohnheit, die Chance der vertrieblichen Neuheit

Zielmanagement:

- Eigene Klarheit über persönliche Ziele, Ziele definieren und umsetzen
- SMART Ziele kurz-, mittel und langfristig strategisch beschreiben



ANMELDUNG

Academy4socialskills
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080
Wien
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717
mobil: +43/664/1012768
E-Mail: office@socialskills4you.com
www.socialskills4you.com

ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

