

northcollege

the way to success



Seminarkatalog

www.northcollege.de

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
Seminare mit dem Schwerpunkt Verkauf	2
Verkaufstraining	Erfolgreich Verkaufen mit Persönlichkeit 3
Seminare mit dem Schwerpunkt Kommunikation	4
Kommunikation	Grundlagen der Kommunikation 5
Mitarbeiterführung	6
Teamführung I	Mobbing am Arbeitsplatz erkennen und verhindern 7
Teamführung II	Bewerbungsinterviews professionell durchführen 8
Teamführung III	Mitarbeitergespräche souverän führen 9
Selbstführung	Stressmanagement 10
Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung	11
Vorbereitung I	Wochenkurs 12
Vorbereitung II	Wochenendkurs 13
Kontaktinformationen	14
Unternehmensinformationen	14

the way to success

Einleitung

northcollege bietet Ihnen Coachings, Verkaufstrainings und Weiterbildungen für Privatpersonen, Unternehmen und Bildungsträger für sämtliche Bildungs- und Karrierestufen. Eine ausführliche Vorarbeit und Recherche über Ihr Unternehmen, stellt die Grundlage, für maßgeschneiderte Trainings oder Coachings. Dabei stimmen wir uns mit dem Management ab um für Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen passende Konzepte zu erstellen.

Bei uns finden Sie kompetente Coaches und Trainer mit verschiedenen beruflichen Hintergründen.

So können wir Sie mit unserer jeweiligen Fachexpertise individuell beraten.

Unsere Standorte sind in Hamburg und Schleswig-Holstein. Wir arbeiten mit Ausgewählten Co-Working Partnern zusammen. Somit sind wir mit unseren Coaching- und Trainingsräumen immer bei Ihnen vor Ort.

Auf unserer [Website](#) können Sie sich über unsere Leistungen und Themen informieren

Unser Versprechen:

Die Individualität jedes einzelnen Teilnehmers zu schätzen ist unser Anspruch bei all unseren Aktivitäten. Wir arbeiten nicht nach 08 / 15 und konzeptionieren jede Veranstaltung passend auf die jeweiligen Ansprüche Ihres Unternehmens und Ihre Teilnehmer. Durch diese individuelle Gestaltung, professionelle Vorgespräche und eine persönliche Nachbetreuung gewährleisten wir einen maximalen Erfolg für alle Teilnehmer.

Das ist unser Versprechen an Sie!

Bei Fragen oder Wünschen zu unseren Leistungen kommen Sie gerne auf uns zu.

Mit besten Grüßen aus Wrist

Ihr northcollege Team und
Stefan Schmidt
Inhaber des northcollege

MIT WISSEN UND KÖNNEN ZUM ERFOLG

the way to success

Seminare mit dem Schwerpunkt Verkauf

Unsere Seminare mit dem Schwerpunkt Verkauf richten sich an Unternehmen und deren Mitarbeiter, die sich auf diesem Gebiet neuen Herausforderungen stellen müssen oder ihre bisher erworbenen und erlernten Fähigkeiten ausbauen möchten.

Alle Seminare sind als Module konzipiert. Diese Module können individuell an die Bedürfnisse des Unternehmens und die des Mitarbeiters angepasst werden. Dadurch erreichen wir, dass das jeweilige Seminar exakt auf die Ziele des Unternehmens ausgerichtet ist. In den auf zwei Tage ausgelegten Seminaren werden anhand von praktischen Beispielen Live-Gespräche sowie Gruppenarbeiten und wenn gewünscht auch Video-Trainings mit eingebaut.

Das zuständige Management erhält im Anschluss des Seminars ein umfangreiches mündliches und schriftliches Feedback. Um zu gewährleisten, dass die Teilnehmer nachhaltig Nutzen aus den Seminaren ziehen, bieten wir ihnen an, uns bei Fragen zu den erlernten Methoden und Tools auch im Nachgang des Seminars zu kontaktieren.

Des Weiteren führen wir zwei bis drei Wochen nach dem jeweiligen Seminar eine Feedback-Runde mit den Teilnehmern sowie anschließend mit dem zuständigen Management durch. Damit möchten wir das Management auch bei der Planung weiterer Vorgehensweisen und Maßnahmen unterstützen. Schlüsselement im Verkaufsprozess ist das Verkaufsgespräch. Der Erfolg hängt davon ab, ob sich der Vertriebsmitarbeiter auf den jeweiligen Kunden konzentriert. Nur wenn er sich unvoreingenommen auf den Kunden einlässt, seine Signale wahrnimmt und seine Bedürfnisse sicher erkennt, kann er ihn von sich und seinem Produkt überzeugen und zeigen, wie kundenorientiert er ist.

Die Teilnehmer lernen in diesen Seminaren, wie sie ihre Kunden von der Begrüßung bis zum Abschluss sicher zum Verkaufsziel führen. In praxisbezogenen Fallbeispielen reflektieren die Teilnehmer die Wünsche und individuellen Ansprüche ihrer Kunden und erarbeiten Strategien. Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl der einzelnen Seminarinhalte sowie der Planung und Umsetzung und erstellen ein qualifiziertes Angebot speziell auf Ihre Ziele, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen abgestimmt.

the way to success

Verkaufstraining

Erfolgreich verkaufen mit Persönlichkeit

Dauer in Tagen	3
Anzahl der Teilnehmer	ab 5
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Mitarbeiter im Bereich Vertrieb/Verkauf, die im Außen- und Innendienst neuen Herausforderungen gegenüberstehen, ob im direkten Kundenkontakt oder im Telefonverkauf. Mitarbeiter, die vorhandene Kenntnisse auffrischen möchten.

Zielsetzung:

Ihre Mitarbeiter werden nach ihren ersten Schritten in ihrem neuen Tätigkeitsbereich in die Grundlagen des Verkaufs/Vertriebs eingeführt. Ein guter Verkäufer ist klar in seiner inneren Haltung, verhält sich wertschätzend gegenüber seinen Kunden und beherrscht das Kommunikations- und Verhaltensrepertoire in allen Phasen des Verkaufsgesprächs. Sie erhalten professionelle Tools, Methoden und Strategien, um alle erforderlichen Kompetenzen zu erwerben.

Inhalte:

- Ins Gespräch kommen
- Gesprächspartner verstehen
- Bedarf erkennen und wecken
- Positiv denken und ausdrücken
- Die Botschaft optimal verpacken
- Authentisch sein
- Einwände als Chance nutzen
- Ganzheitlich überzeugen
- Der Abschluss
- Übung macht den Meister
- Durchhalten ist alles

the way to success

Seminare mit dem Schwerpunkt Kommunikation

Unvollständig Kommunikation führt zu Problemen, Missverständnissen und nicht selten zu Konflikten. Diese müssen dann durch einen hohen Aufwand an Zeit und Energie bereinigt, geklärt oder gelöst werden, obwohl sie durch ein gutes Gespräch gar nicht erst entstanden wären. Selbstverständlich geht mit mangelnder Zeit auch eine gewisse Härte einher. Man glaubt oft, dass durch angemessene Umgangsformen zu viel Zeit verloren geht und beschränkt sich auf kurze, knappe Informationen. Verstärkt wird das Ganze durch die Schnelligkeit der Kommunikationsmedien wie Datenübertragung, E-Mail usw.

In unseren Seminaren mit dem Schwerpunkt Kommunikation unterstützen wir Ihre Mitarbeiter dabei, ihre Kommunikationsfähigkeit im Beruf zu verbessern. Ihre Mitarbeiter reflektieren in unseren Gruppentrainings ihren eigenen Kommunikationsstil und erfahren, wie sie ohne Missverständnisse und effizienter mit Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten kommunizieren können.

Themen für ein Kommunikationstraining können sein:

- Kommunikation und Feedback
- Gesprächsführung
- Verkaufsgespräche
- Mitarbeitergespräche
- Sicheres Auftreten
- Telefontraining
- Präsentation

In Kooperation mit Ihrem Unternehmen erstellen wir gerne individuelle Kommunikationsseminare, deren Inhalte sich am Bedarf Ihres Unternehmens, Ihren Mitarbeitern, Ihrer Unternehmenskultur und anderen unternehmensspezifischen Faktoren orientieren.

the way to success

Kommunikation

Grundlagen der Kommunikation

Dauer in Tagen	1
Anzahl der Teilnehmer	ab 5
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter, die ihre Gesprächskompetenz überprüfen und optimieren wollen.

Zielsetzung:

Sie erlernen praxiserprobte Gesprächstechniken, um im Umgang mit Kollegen, Mitarbeitern und Kunden noch überzeugender zu kommunizieren! Selbst besondere Gesprächssituationen steuern Sie anschließend so souverän, dass Sie zum gewünschten Ergebnis kommen. Oft liegt es an Kleinigkeiten, ob ein Gespräch für beide Seiten zufriedenstellend verläuft. Eine konstruktive, wertschätzende Atmosphäre ist ebenso wichtig wie eine kritische Reflexion Ihres eigenen Kommunikationsstils und eine professionelle Vorbereitung.

Inhalte:

- Kommunikationsgrundlagen
- Die Gesprächsvorbereitung
- Techniken und Strategien für erfolgreiche Gespräche
- Kooperative und konstruktive Gespräche
- Besondere Gesprächssituationen meistern

the way to success

Seminare mit dem Schwerpunkt Mitarbeiterführung

In unseren Seminaren Mitarbeiterführung geht es um die Herausforderungen, denen Ihre Mitarbeiter im täglichen Berufsalltag begegnen. Diese Seminare dienen der persönlichen Weiterentwicklung und Qualifikation ihrer Mitarbeiter vor dem Hintergrund ihrer individuellen täglichen Aufgaben. Ziel ist es mit diesen Seminaren praxisnahe Gruppenarbeiten, Rollenspiele und Einzelgespräche so nah wie möglich an die realen Situationen im Berufsalltag anzupassen. Dadurch entwickeln Ihre Mitarbeiter Kompetenzen um diese Situationen im Berufsalltag erfolgreich bewältigen zu können. Von Führungskräften wird heute sehr viel erwartet. Sie benötigen in vielen Bereichen Führungs- und Fachkompetenzen denen Sie häufig nicht gewachsen sind. In unseren Seminaren reflektieren Ihre Mitarbeiter ihre eigenen Rollen und setzen sich mit Ihrem Selbst- und Fremdbild als Führungskraft auseinander. Hier werden typische Führungssituationen aus dem Alltag trainiert.

In Kooperation mit Ihrem Unternehmen erstellen wir gerne individuelle Seminare zur Mitarbeiterführung, deren Inhalte sich am Bedarf Ihres Unternehmens, Ihren Mitarbeitern, Ihrer Unternehmenskultur und anderen unternehmensspezifischen Faktoren orientieren.

Sprechen Sie uns gerne an!

the way to success

Teamführung I

Mobbing am Arbeitsplatz erkennen und verhindern

Dauer in Tagen	3
Anzahl der Teilnehmer	ab 4
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter, mit besonderer Führungsverantwortung.

Zielsetzung:

In der Weiterbildung „Mobbing am Arbeitsplatz erkennen und verhindern“
liegt der Fokus in der Unterscheidung von Mobbing und Konflikt.

Führungskräfte sollen befähigt werden, die richtigen Fragen zu stellen, zu diagnostizieren
und danach gezielt geeignete Maßnahmen zu ergreifen.

Inhalte:

- Konflikt und Mobbing der Unterschied
- Rollen im Mobbingssystem, die Erkenntnisse, Rollen und die Motive der Rollenträger
- Maßnahmen vorbeugend gegen Mobbing zu entwickeln
- Bestimmung der Eskalationsphasen von Konflikten und Mobbingfällen
- Professionelle Gesprächsführung mit Opfern und Tätern
- Diagnose von Mobbing
- Verschiedene Interventionsmöglichkeiten anwenden
- Erarbeitung von Strategien von Gewinner-Gewinner-Lösungen
- Schikanen gegen die eigene Person abwehren
- Mobbingfälle juristisch einschätzen

the way to success

Teamführung II

Bewerbungsinterviews professionell durchführen

Dauer in Tagen	2
Anzahl der Teilnehmer	ab 6
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter, die mit der Auswahl von Bewerbern zu tun haben.

Zielsetzung:

Interviewleitfäden und Anforderungsprofile positionsgenau entwickeln. Interview- und Fragetechniken gezielt einsetzen. Bewerberantworten bewerten und dokumentieren.

Inhalte:

- Anforderungsprofile positionsspezifisch entwickeln
- Interviewleitfäden planen
- Fragetechnik gezielt anwenden
- Verschiedene Interviewtechniken kennenlernen
- Übungsweise Kurzinterviews führen
- Unzulässige und kritische Fragen beachten
- Exkurs 1 – Personalbeschaffung und das AGG
- Interviewphasen detailliert kennenlernen
- Exkurs 2 – Bewerbungsunterlagen analysieren
- Interviewleitfäden ausarbeiten
- Per Telefoninterview vorauswählen
- Exkurs 3 – Wahrnehmungs- und Beurteilungsfiler reduzieren
- Im Interview beobachten und dokumentieren
- Interviewausschnitte simulieren
- Ergebnisse auswerten und Einstellungsentscheidung treffen

the way to success

Teamführung III

Mitarbeitergespräche souverän führen

Dauer in Tagen	3
Anzahl der Teilnehmer	ab 5
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter, die Mitarbeitergespräche durchführen.

Zielsetzung:

Mitarbeitergespräche zählen zu den wirkungsvollsten Führungsinstrumenten und sind ein zentrales Hilfsmittel zielorientierter und kooperativer Führung. Sie tragen dazu bei, die Bindung zwischen Mitarbeiter und Unternehmen zu optimieren, somit die Leistung zu steigern und Ressourcen für beide Seiten gewinnbringend zu nutzen. Richtig eingesetzt sind Mitarbeitergespräche daher auch immer ein Instrument der Personalentwicklung, denn die Rückmeldung und Einschätzung der Führungskraft können dem Mitarbeiter zur Selbstreflexion und Weiterentwicklung dienen.

Inhalte:

- Mitarbeitergespräche – Definition, Arten, Nutzen
- Vier Schichten eines Gesprächs
- Techniken der Gesprächsführung
- Ausprägungen von Mitarbeiterverhalten
- Feedback nach dem JoHari-Fenster
- Feedback-Gespräche
- Zielvereinbarungsgespräch
- Beurteilungsgespräch
- Wahrnehmungs- und Urteilsverhalten
- Förder- und Entwicklungsgespräch
- Mitarbeiterjahresgespräch
- Betriebsvereinbarung und Nachbereitung institutionalisierter Gespräche
- Arten anlassbezogener Mitarbeitergespräche
- Kritik- und Abmahnungsgespräch
- Umgang mit Abwehrmechanismen
- Delegationsgespräch vom Mitarbeiter initiierte Gespräche
- Umgang mit Einwänden

the way to success

Selbstführung

Stressmanagement

Dauer in Tagen	3
Anzahl der Teilnehmer	ab 4
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Ebenen sowie am Thema Interessierte aus weiteren Unternehmensbereichen und auch Interessierte aus dem privaten Bereich. Alle die sich emotionalen Belastungen ausgesetzt fühlen und für sich selbst und das Erfüllen ihrer Aufgaben in emotional turbulenten Phasen Handwerkszeug und Unterstützung suchen.

Zielsetzung:

Im Stressmanagementtraining wird der Fokus auf die Auseinandersetzung mit der eigenen Person im Umfeld von Beruf und Privatleben gelegt. Die Reflexion und bewusste Steuerung dieser Verknüpfung ist maßgeblich, um langfristig leistungsfähig, zufrieden und gesund bei der Arbeit zu bleiben. Die hier gewählten Schwerpunkte greifen ineinander, bauen aufeinander auf und bilden gemeinsam eine fundierte Grundlage, um sich selbst achtsam und wertschätzend zu führen.

Inhalte:

- Begriffsdefinitionen: Stress, Distress, Eustress
- Stressmuster des Homo Sapiens
- Der Stresshorizont
- Individuelle Stressanalyse
- Übliche Stressabbaumuster
- Methodenpool für den kurzfristigen Distressabbau
- Stressabbau durch Wahrnehmung lenken
- Langfristige Stressabbau-Methoden und Entspannungsmethoden nutzen
- Progressive Muskelrelaxation
- Stress vorbeugen – Stressprävention
- Antreiber und lebenssteuernde Prinzipien erkennen
- Das ABC in Stress-Situationen
- Gelassener sein im Umgang mit Perfektionismus
- Stress sublimieren
- Ressourcen aktivieren
- Mentale Hygiene
- Der Stress-Notfallkoffer
- Wohlgeformte Ziele formulieren
- Mentale Techniken nutzen

the way to success

Seminare zur Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung

Unsere Seminare mit dem Schwerpunkt Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung richten sich an Unternehmen und deren Mitarbeiter, die sich auf diesem Gebiet neuen Herausforderungen stellen müssen.

Wer junge Leute ausbilden will, muss neben den fachlichen Kenntnissen unter anderem auch die pädagogische Kompetenz dazu nachweisen. Das Zeugnis der bestandenen Ausbilder-Eignungsprüfung ist die Voraussetzung dafür, ausbilden zu dürfen. Der Lehrgang bei der Akademie Schmidt ermöglicht angehenden Ausbildern eine optimale Prüfungsvorbereitung, wahlweise als Wochenendveranstaltung an zwei Tagen, ein Vollzeitkurs in fünf Tagen oder als Inhouse-Seminar.

Die Vorbereitung auf die Ausbilder Eignungsprüfung befähigt Sie, Auszubildende im Betrieb anzuleiten und in der Ausbildung zu begleiten. Neben der Berechtigung der Ausbilder nach AEVO muss auch der Betrieb zur Ausbildung berechtigt sein. Das Zertifikat berechtigt Sie zur Ausbildung in allen Betrieben egal ob im Handwerk oder im kaufmännischen Bereich.

the way to success

Ausbildereignung

Wochenendkurs

Dauer in Tagen	2 (Samstag und Sonntag)
Anzahl der Teilnehmer	ab 5
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Alle die Ausbilder werden wollen und junge Leute ausbilden wollen.

Zielsetzung:

Die Vorbereitung auf die Ausbilder Eignungsprüfung befähigt Sie, Auszubildende im Betrieb anzuleiten und in der Ausbildung zu begleiten. Neben der Berechtigung der Ausbilder nach AEVO muss auch der Betrieb zur Ausbildung berechtigt sein. Das Zertifikat berechtigt Sie zur Ausbildung in allen Betrieben egal ob im Handwerk oder im kaufmännischen Bereich.

Inhalte:

Mit unserer langjährigen Erfahrung im Bildungswesen bieten wir Ihnen ein didaktisch und methodisch durchdachtes und vor allem modernes Konzept zur Wissensvermittlung an:

- Gezielte und systematische Vorbereitung!
- Prüfungsrelevante Fallbearbeitung!
- Simulation der praktischen Prüfung!
- Praxisbeispiele!
- Kleingruppenkonzeption zum effektiven Lernerlebnis!
- Einsatz moderner Lernmethoden für ein nachhaltiges Lernen ohne Prüfungsangst!
- Selbstlernphase

the way to success

Ausbildereignung

Wochenkurs

Dauer in Tagen	5 (Montag bis Freitag)
Anzahl der Teilnehmer	ab 5
Trainer/Dozent	Stefan Schmidt

Zielgruppe:

Alle die Ausbilder werden wollen und junge Leute ausbilden wollen.

Zielsetzung:

Die Vorbereitung auf die Ausbilder Eignungsprüfung befähigt Sie, Auszubildende im Betrieb anzuleiten und in der Ausbildung zu begleiten. Neben der Berechtigung der Ausbilder nach AEVO muss auch der Betrieb zur Ausbildung berechtigt sein. Das Zertifikat berechtigt Sie zur Ausbildung in allen Betrieben egal ob im Handwerk oder im kaufmännischen Bereich.

Inhalte:

Mit unserer langjährigen Erfahrung im Bildungswesen bieten wir Ihnen ein didaktisch und methodisch durchdachtes und vor allem modernes Konzept zur Wissensvermittlung an:

- Gezielte und systematische Vorbereitung!
- Prüfungsrelevante Fallbearbeitung!
- Simulation der praktischen Prüfung!
- Praxisbeispiele!
- Kleingruppenkonzeption zum effektiven Lernerlebnis!
- Einsatz moderner Lernmethoden für ein nachhaltiges Lernen ohne Prüfungsangst!

the way to success

Kontaktinformationen

Stefan Schmidt



Telefon: +49 4822 37 89 51 2

Fax: +49 4822 37 89 51 1

E-Mail: stefan.schmidt@northcollege.de

V-Card QR Code



Firmeninformationen



northcollege

Stefan Schmidt

Ellernring 6a

25563 Wrist

Telefon: +49 4822 3789512

Fax: +49 4822 3789511

E-Mail: stefan.schmidt@northcollege.de

Web: www.northcollege.de