

TRAININGSPROGRAMM 2027

PRAXISNAH. INSPIRIEREND. WIRKSAM.

PRO!
MANAGEMENT

OFFENE TRAININGS

Von Vision zur Wirkung

Erfolg beginnt mit den richtigen Kompetenzen – Leadership und Sales für eine neue Zeit

Liebe Kunden, Interessierte und Teilnehmende,

in einer Zeit des Wandels sind die richtigen Kompetenzen entscheidend für den Erfolg. Unser neues Trainingsprogramm bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten in den Bereichen Leadership und Sales weiterzuentwickeln und fit für die Zukunft zu werden. Wir setzen auf eine Mischung aus bewährten Konzepten und innovativen Methoden, die genau auf die aktuellen Anforderungen und Bedürfnisse unserer Zeit zugeschnitten sind.

Ob für die individuelle Entwicklung oder die Stärkung Ihres Teams – unsere Trainingslösungen sind so flexibel und vielseitig wie Ihre Herausforderungen. Lassen Sie uns gemeinsam die nächsten Schritte planen und die Potenziale entdecken, die in Ihrem Unternehmen stecken!

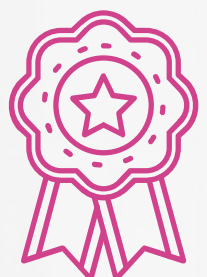
Wir beraten Sie gerne und sind telefonisch unter +49 (0) 221 / 64 303 62-0 oder per E-Mail an info@pro-ag.de erreichbar.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und wünschen Ihnen viel Erfolg!



Niklas Dorandt
Vorstand
PRO!Management AG

98,2%
Kunden-
zufriedenheit





Inhalt / Offene Trainings

Wer ist die PRO!Management AG ?	06
Interne Trainings / Offene Trainings	09
Trainingskonzept / Methodik	10
Nachhaltigkeitsinstrumente	13

Leadership-Trainings

Leadership Personality

Führungsinstrumente, die Wirkung zeigen – für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten	16
---	----

Leadership Skills

Individuelle Führungsinstrumente für einen authentischen Führungsstil	18
---	----

Leadership in Zeiten digitaler Veränderung

Menschen führen, Wandel gestalten und Technologie sinnvoll nutzen	20
---	----

KI im Leadership – Chancen nutzen

Pragmatischer Online-Workshop für erfolgreiche Führungskräfte	22
---	----

Führungs-Check-Up – Ihre Wirkung im Spiegel der Führungspraxis

Führung auf den Punkt gebracht	24
--------------------------------------	----

Führen auf Distanz

Sichere Anwendung von Führungsgrundlagen in der digitalen Zusammenarbeit	26
--	----

Nachhaltigkeitstag Leadership

Erfahrungen sichern – Führungsinstrumente vertiefen – persönlichen Führungsstil weiterentwickeln	28
--	----

Sales-Trainings

Key-Account-Management

Schlüsselkunden gewinnen – Wachstumspotentiale erkennen – strategische Ziele erreichen	32
--	----

Sales Skills

Mehr Wirkung im Kundengespräch	34
--------------------------------------	----

Sales Skills Advanced

Kundentypen im Vertrieb erkennen und verstehen	36
--	----

Sales Skills Expert

Führungsstark im Vertrieb	38
---------------------------------	----

Service Excellence

Kundengespräche professionell gestalten	40
---	----

KI im Vertrieb – Chancen nutzen

Pragmatischer Online-Workshop für erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende	42
---	----

Verhandeln im Vertrieb – souverän, strategisch, erfolgreich

Für Vertriebspersönlichkeiten, die komplexe Deals führen und Entscheidungen beschleunigen wollen	44
--	----

Persönlichkeits-Trainings

Emotionale Intelligenz

Effektive Zusammenarbeit – Inspiration – Orientierung	48
---	----

Konfliktlösung und Mediation

Von der Theorie zur gelebten Praxis	50
---	----

Persönliches Standing, Ausstrahlung und Präsenz

Selbstbewusstes Agieren in herausfordernden Situationen	52
---	----

Rhetorik – Körpersprache – Präsentation

Überzeugende Wirkung – erfolgreiche Präsentation – authentisches Auftreten	54
--	----

Selbstmanagement und Selbstorganisation

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance	56
---	----

Resilienz für Führungskräfte

Stärke ist nicht das Fehlen von Schwäche, sondern der Umgang damit	58
--	----

Maßgeschneiderte Inhouse-Trainings	60
--	----

Sie möchten sich informieren oder anmelden?	62
---	----

Kontakt	63
---------------	----

Wer ist die PRO!MANAGEMENT AG?

Die PRO!Management AG wurde 2016 von Jochen Kracht und Niklas Dorandt in Kelberg gegründet.

Beide greifen auf langjährige Erfahrungen in den Bereichen Personalführung und Vertrieb zurück. Nach diesem Maßstab werden auch die Trainer ausgewählt, welche ebenfalls über ein Portfolio langjähriger Erfahrungen in verschiedenen Branchen verfügen.

Die PRO!Management AG ist spezialisiert auf maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen in den Bereichen Leadership, Sales, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation. Unsere Leistungen bieten wir als firmeninterne und offene Trainings an. Wir realisieren gemeinsam mit unseren Partnern internationale Projekte länderübergreifend in Landessprache mit einheitlichem Design und gleicher Qualität in 18 Ländern.



JOCHEN KRACHT
Vorstand



NIKLAS DORANDT
Vorstand

Das Trainer-Team

Das Trainer-Team besteht aus erfahrenen Experten in ihrem Themengebiet. Sie verfügen über langjährige Trainingserfahrung mit unzähligen Praxistagen und bringen ein umfangreiches Know-how aus verschiedenen Branchen und unterschiedlichen Hierarchieebenen in den Bereichen Leadership, Sales und Persönlichkeitsentwicklung mit. Neben einer abgeschlossenen akademischen Ausbildung, LIFO®-Zertifizierung und umfangreichen Erfahrungen aus der Praxis bilden sich die Trainer jedes Jahr umfassend weiter.

Standort

- Kelberg (Hauptsitz)
- Köln (Vertrieb)

Trainingsbereiche

- Leadership
- Sales
- Kommunikation
- Persönlichkeit

Standorte

Mit unseren Standorten und Partnern realisieren wir mit Ihnen zusammen interne Trainingsprogramme und -konzepte und trainieren länderübergreifend, in einheitlicher Qualität und mit abgestimmten Designs in den jeweiligen Landessprachen vor Ort.

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl der passenden Entwicklungsmaßnahmen für Ihre Mitarbeitenden. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage per E-Mail (info@pro-ag.de) oder Ihren Anruf unter +49 (0) 221 / 64 303 62-0.

An zentral gelegenen Standorten bieten wir Ihrem Unternehmen offene Trainings in höchster Qualität.



Offene Trainings an 15 Standorten bundesweit



Virtuell, jederzeit und überall



International in 18 Ländern





Interne Trainings

Maßgeschneiderte Entwicklung für Ihr Unternehmen

- ✓ Qualifikation der Mitarbeitenden unter Einbeziehung firmeninterner Führungs- und Vertriebsrichtlinien
- ✓ Berücksichtigung unternehmensrelevanter Faktoren bei den Trainingsinhalten
- ✓ Gut aufgestelltes Trainerteam mit branchenspeziellen Kenntnissen
- ✓ Unterstützung des internen Networkings zur nachhaltigen Verankerung der Trainingselemente
- ✓ Trainingsgruppen innerhalb gleicher Hierarchiestufen als Grundlage einer vertrauensvollen Basis für eine offene Kommunikation unter Kollegen

Offene Trainings

Austausch und Erfahrungen über den Tellerrand hinaus

- ✓ Teilnehmende aus anderen Unternehmen tragen zur Erweiterung eigener Perspektiven bei
- ✓ Offene Ansprache eigener Sichtweisen und Fragestellungen in lebendigem Austausch und Vergleich
- ✓ Neue Kontakte für eine unternehmensübergreifende Vernetzung und Entwicklung neuer Ideen
- ✓ Adaption neuer Erkenntnisse und unterschiedlicher Themen in den eigenen Alltag und ins Unternehmen
- ✓ Synergieeffekte durch Trainingsgruppen mit Teilnehmenden unterschiedlicher Hierarchiestufen

Trainingskonzept

Modularer Aufbau / Kompetenzkonzept



Unser Training beginnt schon vor dem Training!

Vier Wochen vor dem Trainingsstart erhalten die Teilnehmenden eine E-Mail mit einem Praxisinterview zur Ist-Situation und den persönlichen Zielen und Erwartungen. Für die Trainer ist es wichtig, Aufgaben, Verantwortung und individuelle Ziele zu kennen, um sich optimal vorzubereiten. In modular aufeinander aufbauenden Trainingstagen arbeiten die Teilnehmenden an ihren persönlichen Kompetenzen. Die erarbeiteten Instrumente werden in Praxisübungen umgesetzt und die Teilnehmenden erhalten ein umfassendes Feedback von Teilnehmenden und Trainern.

Um gesammelte Erfahrungen und individuelle Kompetenzentwicklungspunkte in der beruflichen Praxis anwenden zu können, liegen zwischen den einzelnen Trainingsmodulen etwa vier Wochen Zeit. Damit erhalten die Teilnehmenden die Gelegenheit, die neuen Werkzeuge und Ideen im Alltag umzusetzen und neue Verhaltensweisen zu verinnerlichen. Innerhalb der Trainingsgruppe bilden sich Lernteams aus zwei bis drei Teilnehmenden, die sich durch fest vereinbarte Telefonate bei der Umsetzung der neuen Werkzeuge und Ideen im Alltag gegenseitig unterstützen.

Die Teilnehmenden präsentieren ihre persönlichen Erfahrungen und Resultate aus dem beruflichen Alltag im Rahmen einer drei- bis fünfminütigen Präsentation, erhalten Feedback von den Trainern und weitere Hinweise zur erfolgreichen Umsetzung. Außerdem fassen die Teilnehmenden die Highlights der Umsetzungserfolge für die Gruppe zusammen – so erhalten alle ein „Best of“.

Am letzten Tag präsentieren die Teilnehmenden ihre persönlichen Umsetzungsergebnisse. Gemeinsam mit der Gruppe und den Trainern ziehen sie Bilanz und erhalten weitere wertvolle Tipps für den beruflichen Alltag.

Methodik

- ✓ Sequenzielle Trainingsmodule mit dazwischenliegenden Praxisphasen
- ✓ Trainerinput, Erfahrungsaustausch (Best-Practice)
- ✓ Interaktive Praxisübungen/Simulationen (Trainer/Teilnehmende)
- ✓ Präsentationen und Feedback (Eigen- und Fremdeinschätzung)
- ✓ Einzel- und Teamübungen
- ✓ Lernteams (2-3 Teilnehmende) mit Austausch in den Praxisphasen (Coachingelement „Intervision“)

Flexible und individuelle Trainingsformate für jeden Rahmen

Präsenztraining

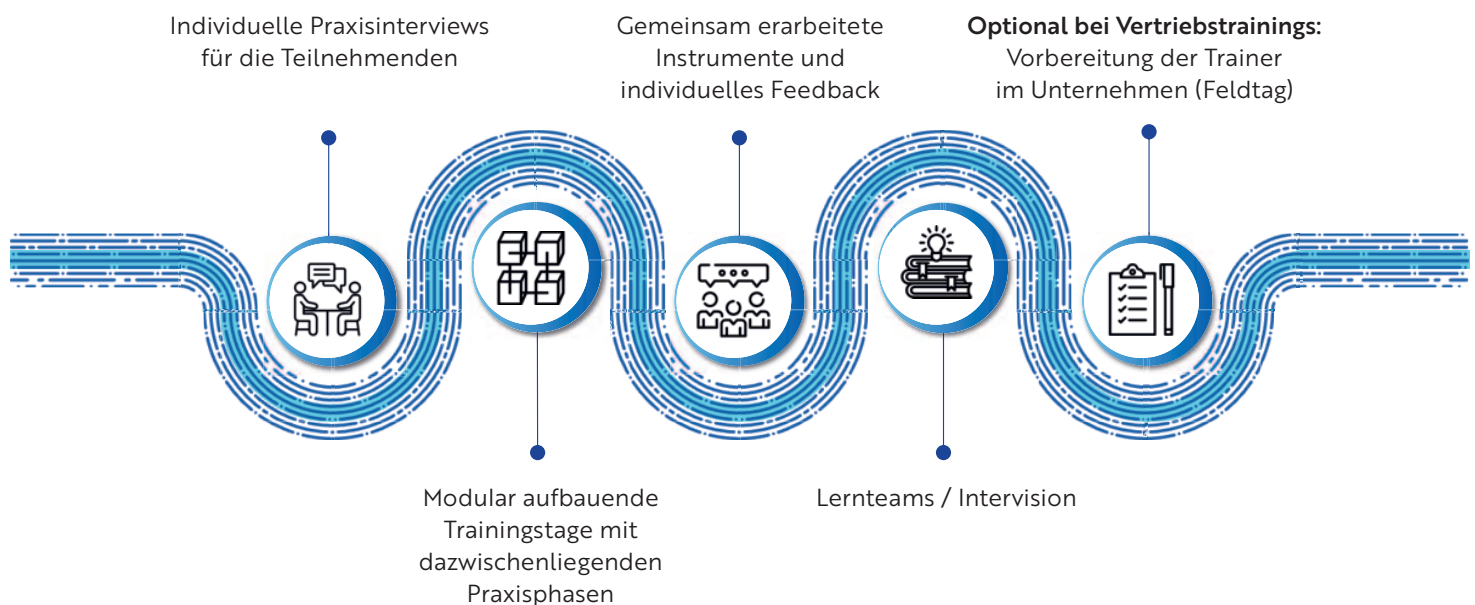
- Intensivtrainingstage in der Gruppe
- Praxisphasen zwischen den Trainingstagen
- Erfahrungsaustausch und gemeinsames Feedback

Virtuelles Training

- Onlinetrainingstage in variablen Zeitmodulen
- Flexibilität und Praxisnähe
- Persönliches Coaching und Praxisaufgaben

Blended-Training

- Online- und Präsenztrainingstage in variabler Verteilung
- Flexibilität und persönlicher Erfahrungsaustausch
- Individuelles Coaching und Praxisaufgaben





Nachhaltigkeitsinstrumente

Vertiefende Umsetzung der Trainingselemente

PRO!MANAGEMENT-APP

Die Teilnehmenden erhalten nach der Anmeldung zum Training die Zugangsdaten zur App. Hier finden sie nach Trainingsabschluss alle Merkkarten aus dem PRO!Management AG Kompaktordner in digitaler Form und können jederzeit mit dem Smartphone oder Tablet darauf zugreifen. Weitere Funktionen sind: Übernahme der Trainingstermine in den eigenen Kalender, Teilnehmendenkontakte und Kontaktformular.

Modulares Kompetenzentwicklungskonzept

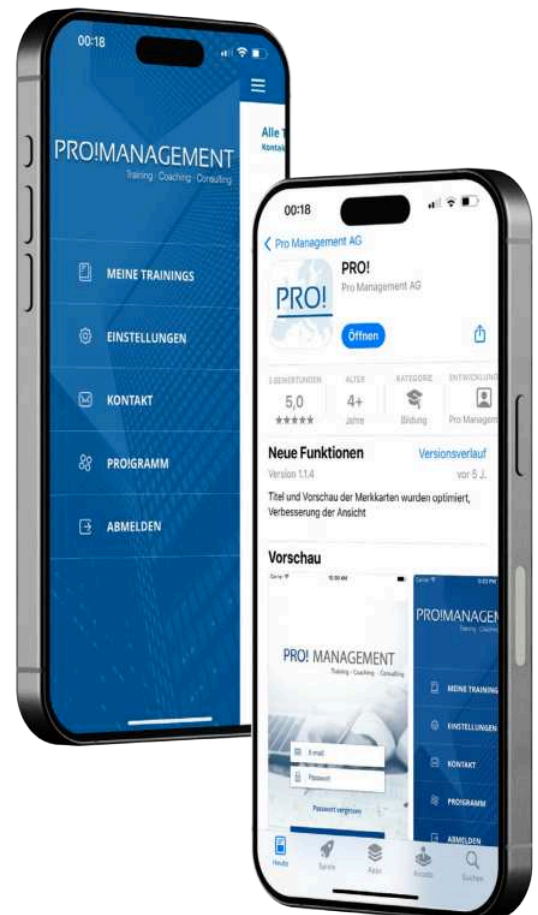
Soll-Ist-Analyse im Vorfeld, schriftlich fixierte Entwicklungspunkte während der Trainingsmodule, Umsetzung der Entwicklungspunkte in der anschließenden Praxisphase, Umsetzungsbericht mit Feedback der Trainer, Lernteams und Intervention während des gesamten Trainingszeitraums.

PRO!MANAGEMENT AG – Kompakt

Alle wichtigen Instrumente kurz und prägnant auf DIN-A6-Karten. Die Teilnehmenden nutzen diesen Ordner noch lange Zeit nach dem Training, um sich die Instrumente noch einmal vor Augen zu führen und die eigene Umsetzung zu überprüfen.

Nachhaltigkeitstag

Bei firmeninternen Trainings bieten wir zusätzlich einen Nachhaltigkeitstag etwa 6 bis 12 Monate nach Abschluss des Trainings an. Die Teilnehmenden berichten im gegenseitigen Austausch über ihre Erfahrungen seit dem Training und arbeiten an der nachhaltigen Umsetzung der erlernten Instrumente.



LEADERSHIP-TRAININGS

PRAXISNAH. INSPIRIEREND. WIRKSAM.





PRO!

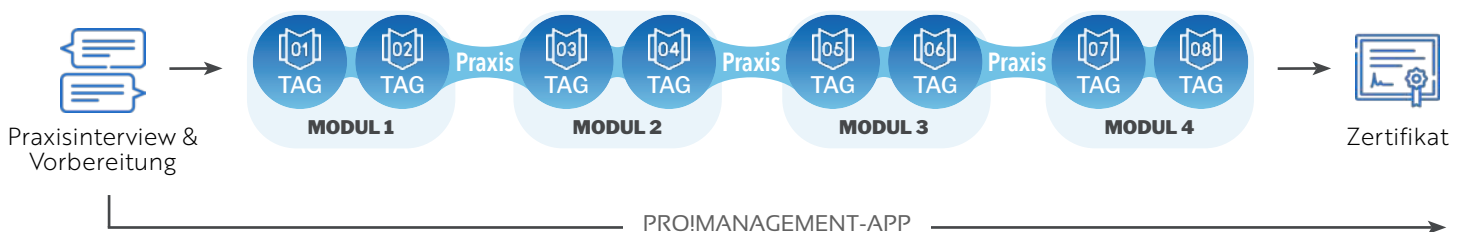
MANAGEMENT

Leadership Personality

Führungsinstrumente, die Wirkung zeigen – für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten

Erfolgreiche Führung bedeutet weit mehr als Planung, Organisation und Kontrolle. Es geht darum, Menschen zu inspirieren, Rahmenbedingungen zu schaffen und Motivation so zu fördern, dass Ihr Team Spitzenleistungen erbringt. In diesem Training entwickeln Sie praxisnah die entscheidenden Fähigkeiten, um Ihre Ziele als Führungskraft zu erreichen und Ihr Unternehmen nachhaltig voranzubringen.

8-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen
-
- Entwicklung eines authentischen Führungsstils
-
- Verbesserte Teamarbeit
-
- Effektive Konfliktbewältigung

02

Trainingsinstrumente

- Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungsprojekt
-
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
-
- Lerntteams/Umsetzungslernkontrolle
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
-
- PRO!MANAGEMENT-APP
-
- Persönliches Ergebnissgutachten

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Die Rolle als Führungskraft: Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten
- Die Säulen bewusster Führung
- Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion
- Delegation von Aufgaben und Verantwortung
- Kommunikation von Erwartungen
- Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Führungsstils zur Anwendung in der persönlichen Führungspraxis nach LIFO®
- Teamförderung: lösungsorientiertes Denken und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Wirkungsvolle Präsentation: professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag
- Konstruktive Kritikgespräche: Ausdruck ehrlicher Wertschätzung, Beschreibung von Verhalten und dessen Auswirkungen, Formulierung konkreter Erwartungen
- Veränderungsmanagement: schnelle und effektive Reaktion auf Veränderungen
- Professionelles Führen von Mitarbeitergesprächen und Arbeitssitzungen
- BIP-Fragebogen zur Persönlichkeitsbeschreibung in Bezug auf die Eigenschaften im beruflichen Kontext: berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen und psychische Konstitution
- Einwandbehandlung: positive Haltung zu Mitarbeitenden, Negativstopp, offene Fragen und zielorientierte Antworten, Denken in Lösungen
- Umgang mit Stress: Veränderung von Realitäten und Anpassung von Vorstellungen, Bewusstmachung von Stressfaktoren, persönlicher STOPP-Filter und Planung des Wohlbefindens
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen mit einzelnen Mitarbeitenden oder im Team zu einer Win-Win-Situation, Adressieren von Erwartungen, korrekte Formulierung von Kritik und Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung
- Persönliche Entwicklungspunkte zur maximalen Wirkung und Weiterentwicklung
- Grundwissen zu den wichtigsten Fragen im Personal- und Arbeitsrecht
- Erstellung eines umfassenden Entwicklungsgutachtens auf den Grundlagen der LIFO®-Werte, der BIP-Auswertung und der Entwicklungsempfehlungen der Trainer

INVESTITION: 4.190,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Mitarbeitende, die ihre Führungskompetenzen vertiefen und ausbauen möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Leadership Skills

Individuelle Führungsinstrumente für einen authentischen Führungsstil

Planung, Organisation und Kontrolle als Managementfunktionen reichen für eine erfolgreiche Führungskraft nicht aus. Vielmehr ist die essenzielle Aufgabe von Vorgesetzten, Mitarbeitende fördernd und fordernd zu führen. Wodurch erschaffen Sie ein motivierendes Umfeld und wie erzielen Sie eine noch höhere Performance in Ihrem Team? In diesem Training erarbeiten Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine souveräne und authentische Führungstätigkeit in Ihrem Unternehmen.

5-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Stärkung der Souveränität in allen, auch schwierigen, Führungssituationen
 - Erarbeitung wirksamer Führungsinstrumente
 - Praktische Anwendung kreativer Lösungen und neuer Werkzeuge für den Führungsprozess

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
 - Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
 - Lernteams / Umsetzungs-Lernkontrolle
 - Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
 - Merk- und Arbeitsblätter
 - PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
 - PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
 - PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Die Rolle als Führungskraft: Optimierung der Wirkung im Team, bei Kollegen und Vorgesetzten, Verantwortungsbewusstsein und Vorbildfunktion
- Partnerschaftliche und zielorientierte Kommunikation
- Delegation von Aufgaben und Verantwortung
- Motivation der Mitarbeitenden zur Zielerreichung
- Teamförderung: lösungsorientiertes Denken und Unternehmer-im-Unternehmen-Denken
- Wirkungsvolle Präsentation: professionelle schriftliche Vorbereitung, interessanter Einstieg, begeisternder und überzeugender Vortrag
- Übermittlung von Entscheidungen: konkrete Begründungen, Erzielen von Wertschätzung und Aufmerksamkeit, Überbringen von Unangenehmem
- Besprechungen: Effizienz durch Struktur, Vorbereitung und konkrete Aufgabenverteilung
- Führen von Einstellungsgesprächen: Professionelle Vorbereitung, guter Gesprächseinstieg, aktives Zuhören und Informationsgewinn
- Führen von Arbeitssitzungen: aussagekräftige Einladung, Themenvorschläge und Erstellung des Protokolls
- Kreativität in der Führung: positive Atmosphäre und positives Umfeld, Brainstorming als Chance und effektive Nachbereitung
- Einwandbehandlung: positive Haltung zu Mitarbeitenden, Negativstopp, offene Fragen und zielorientierte Antworten
- Denken in Lösungen
- Professionelles Führen von Mitarbeiterjahresgesprächen
- Führen von Konfliktgesprächen: offenes Ansprechen von Konflikten, Schaffung einer transparenten IST-Situation und Formulierung gemeinsamer Ziele
- Professioneller Umgang mit schwierigen Führungssituationen
- Konfliktmanagement: Führen schwieriger Situationen zu einer Win-Win-Situation, Adressieren von Erwartungen, korrekte Formulierung von Kritik und Aufzeigen von Wegen zur Verbesserung

INVESTITION: 2.830,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Mitarbeitende, die ihre Führungskompetenzen vertiefen und ausbauen möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

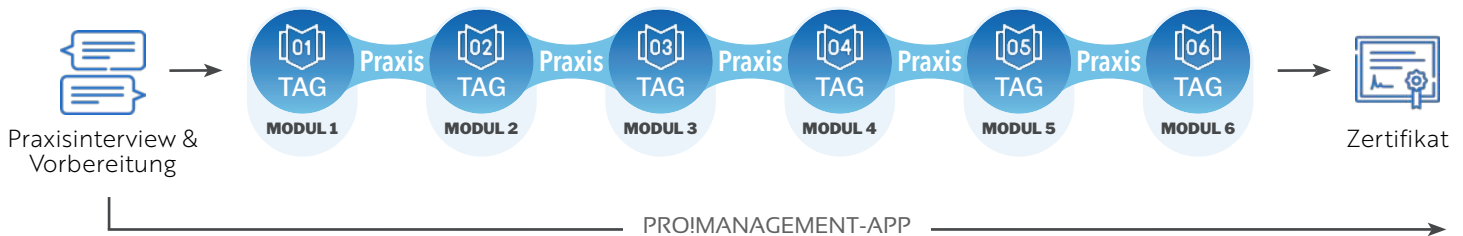


Leadership in Zeiten digitaler Veränderung

Menschen führen, Wandel gestalten und Technologie sinnvoll nutzen

In einer Welt, die von Disruption, digitaler Beschleunigung und permanentem Wandel geprägt ist, reichen klassische Managementfunktionen nicht mehr aus. Führungskräfte sind heute als visionäre Gestalter, agile Coaches und strategische Transformationstreiber gefordert. Sie müssen nicht nur Teams führen, sondern ganze Organisationen in die Zukunft führen. Dieses Training ist eine Roadmap, um die notwendigen Kompetenzen für diese neue Ära zu entwickeln. Sie lernen, wie Sie nachhaltige Verhaltensänderungen anstoßen, eine Kultur der psychologischen Sicherheit und Innovation schaffen und die Potentiale der KI souverän für sich und Ihr Team nutzen. Werden Sie zur Führungskraft, die den Wandel nicht nur begleitet, sondern aktiv gestaltet.

6-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRANSFORMATIONSTRAINING



01

Ziel der Transformation

- Entwicklung transformationaler Führungskompetenz zur Steuerung komplexer Veränderungen
-
- Implementierung eines modernen Toolsets für agile, datengestützte und menschenzentrierte Führung
-
- Anstoßen nachhaltiger Verhaltensänderungen zur Gestaltung einer resilienten und innovativen Teamkultur
-
- Aufbau von Souveränität und Entscheidungssicherheit im Umgang mit den Herausforderungen der digitalen Arbeitswelt

02

Instrumente für den Wandel

- Peer-Coaching und Action-Learning-Gruppen zur Sicherung des Praxistransfers
-
- Best-Practice-Analysen und interaktive Simulationen realer Führungsszenarien
-
- Kontinuierliche Entwicklungs-Roadmap mit messbaren Meilensteinen zwischen den Modulen
-
- 360-Grad-Feedback-Prozesse zur Stärkung der Selbstreflexion und Wirkung

03

Materialien für Nachhaltigkeit

- Strategische Soll-Ist-Analyse zur Vorbereitung und Ausrichtung auf Ihre Unternehmensziele
-
- Digitales Playbook mit Frameworks, Checklisten und Prompt-Vorlagen
-
- PRO!MANAGEMENT-APP
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

-  +49 (0) 221 / 6430362-0
-  Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
-  info@pro-ag.de
-  www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Modul 1

- Vom Manager zum Leader: Mindset-Wandel und die Psychologie der Veränderung
- Authentizität und Vorbildfunktion: Entwicklung und Kommunikation der eigenen Führungsvision
- Aufbau von psychologischer Sicherheit als Fundament für High-Performance-Teams

Modul 2

- Prinzipien agiler Führung: Verantwortung und Förderung der Selbstorganisation
- Empowerment in der Praxis: Wirksame Delegation von Aufgaben
- Förderung einer „Unternehmer-im-Unternehmen“-Mentalität im Team
- Effiziente Meetingkulturen und Entscheidungsprozesse für eine agile Organisation

Modul 3

- Erfolgreiche Steuerung von Veränderungsprozessen
- Partnerschaftliche und zielorientierte Kommunikation in Transformationsprozessen
- Überzeugende Präsentation und transparente Begründung komplexer Entscheidungen
- Umgang mit Widerstand: Nutzung von Einwänden als Chance für konstruktive Lösungen

Modul 4

- Etablierung einer konstruktiven Feedback- und Fehlerkultur als Innovationstreiber

- Nutzung der Mitarbeitergespräche als strategisches Entwicklungsinstrument
- Konfliktmanagement: Souveränes Führen schwieriger Gespräche und Gestaltung einer Win-Win-Situation

Modul 5

- Systematische Förderung eines kreativen und innovativen Umfelds im Team
- Denken in Lösungen: Vom Problem zur umsetzbaren Strategie
- Positive Haltung als Katalysator für Team-Performance und Motivation

Modul 6

- KI-Governance und Compliance: Sichere Navigation rechtlicher Rahmenbedingungen (DSGVO, EU AI Act) und Verankerung im Unternehmen
- Effizientes Prompt Engineering: Praxis-Workshop mit ChatGPT und Microsoft Copilot als Produktivitäts-Booster für Führungskräfte
- Einblick in KI-Agenten: Erkennen und Bewerten von Potenzialen für die Automatisierung und Orchestrierung von Team-Workflows
- KI als Sparringspartner: Nutzung von KI zur Vorbereitung von Präsentationen, Analysen und Kommunikationsstrategien

INVESTITION: 3.395,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungskräfte teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Führungskräfte, die in digitalen Strukturen organisiert sind.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



KI im Leadership – Chancen nutzen

Pragmatischer Online-Workshop für erfolgreiche Führungskräfte

Mehr als 88 % der Unternehmen setzen KI und Digitalisierung ganz oben auf die Agenda. Um sie verantwortungsvoll in Alltag, Beruf und Gesellschaft zu nutzen, verpflichtet der EU AI Act zu AI Literacy (Künstliche Intelligenzkompetenz) – also die Fähigkeit, KI-Systeme zu verstehen, kritisch zu bewerten, effektiv anzuwenden und die damit verbundenen gesellschaftlichen sowie ethischen Aspekte zu durchdringen. KI-Trainings sind daher Pflicht und Chance zugleich – greifen Sie nach den effektiven Tools und wir liefern Verhalten und Transfer.

Denn genau hier macht KI den Unterschied: Nicht das Tool allein zählt, sondern die Menschen, die es einsetzen.

Ihre Vorteile: prägnante Briefings, Coaching-Impulse, professionelle Kommunikation.

1-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Analyse der aktuellen Kompetenzen
-
- Erarbeiten individueller und effektiver Prompts
-
- Entwicklung einer KI-Strategie für Führungskräfte

02

Trainingsinstrumente

- Live-Demos mit ChatGPT, Copilot und Manus
-
- Praktische Übungen mit sofortigem Feedback
-
- Best-Practice / Feedback

03

Materialien

- Prompt-Bibliothek mit 30 Leadership-Prompts
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

-  +49 (0) 221 / 6430362-0
-  Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
-  info@pro-ag.de
-  www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

1. KI-Grundlagen für Führungskräfte

- Was ist Künstliche Intelligenz?
- Definition und Relevanz für die Führung
- Arten von KI im Überblick
- Schlüsseltechnologien verständlich erklärt
- Aktuelle KI-Trends für Führungskräfte
- Mensch und KI: Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor
- Praxisbeispiele: KI im Leadership
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- DSGVO und KI: Datenschutzrechtliche Anforderungen
- EU AI Act: Die erste umfassende KI-Regulierung weltweit
- KI-Schulungspflicht für Mitarbeitende ab Februar 2025

2. KI-Tools für die Entscheidungsfindung

- Erste Schritte mit ChatGPT und Copilot
- Praktische Übungen mit einfachen Anfragen
- Unterschiede zwischen Google-Suche, KI und KI-Assistenten
- Promptengineering für Führungskräfte
- Grundlagen des effektiven Promptings
- Persona-Technik und strukturierte Anfragen
- Praktische Anwendungsfälle
- E-Mail-Kommunikation mit KI-Unterstützung

- Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen mit KI
- Entscheidungsfindung mit KI-Unterstützung
- Advanced Prompting
- Aufbau einer persönlichen Prompt-Bibliothek

3. Ausblick auf KI-Agenten

- Was sind KI-Agenten?
- Unterschiede zu einfachen KI-Tools
- Manus – Ein fortschrittlicher KI-Agent
- Praktische Anwendungsfälle für Führungskräfte
- Strategische Entscheidungsfindung
- Kommunikation und Präsentation
- Projektmanagement und Personalführung
- Live-Demo: Manus in Aktion
- Konkrete Beispiele für den Führungsalltag
- Vorteile gegenüber ChatGPT und Copilot
- Zukunftsausblick und nächste Schritte
- Entwicklung einer KI-Strategie für Ihr Unternehmen
- Praktische Tipps für den Einstieg

INVESTITION: 349,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Führungsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Führungskräfte, die KI-Tools in ihren Alltag integrieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Führungs-Check-Up – Ihre Wirkung im Spiegel der Führungspraxis

Führung auf den Punkt gebracht

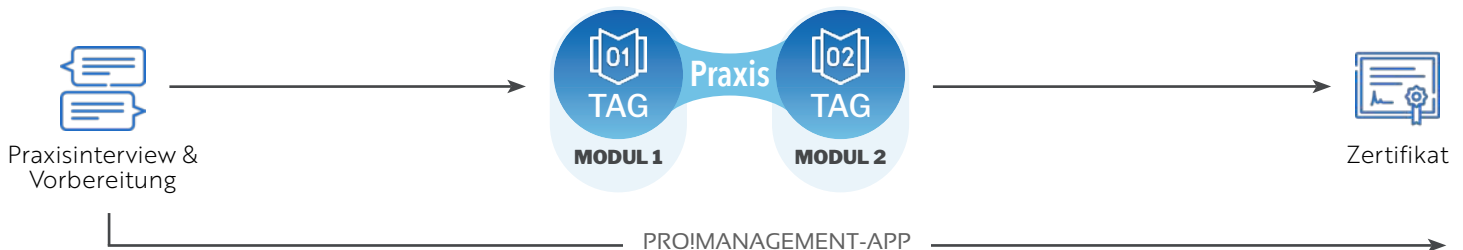
Sie führen. Sie entscheiden. Sie gestalten. Doch echte Führung zeigt sich nicht in To-do-Listen, sondern in der Wirkung. Im Führungs-Check-Up erleben Sie, wie Ihr Führungsverhalten in realistischen Situationen wahrgenommen wird.

Was Sie erwartet:

- Praxisnahe Szenarien statt Theorie
- Direktes Feedback von erfahrenen Experten
- Konkrete Stellschrauben für mehr Führungssicherheit
- Zwei intensive Tage, die spürbar etwas verändern

Kein Lehrbuch. Kein PowerPoint. Nur echte Führung – direkt anwendbar.

2-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Erkennen blinder Flecken und aktive Gegensteuerung
-
- Verfeinerung der Führungstools mit Realitätsbezug
-
- Sicherheit, Klarheit, Führungspräsenz
-
- Feedbackprofil und Handlungsimpulse

02

Trainingsinstrumente

- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
-
- Praxisimulationen und Direkttransfer
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Arbeitsmaterialien
-
- PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Typische Themen

- Klare und empathische Kommunikation – auch in schwierigen Momenten
- Verantwortung übernehmen, anstatt auszuweichen oder zu delegieren
- Statusspiele erkennen und souverän begegnen

Führung mit Wirkung

- Vorgabe und Vorleben einer klaren strategischen Ausrichtung
- Gestaltung und Kommunikation von Wertschöpfung
- Agil führen, ohne in Hypes zu verfallen
- Aktive Übernahme von Veränderungen und Verantwortung im Vertrieb

Veränderung führen – nicht verwalten

- Schnelle, zielgerichtete Reaktionen auf Wandel
- Situative Anwendung von Führungsstilen – direktiv, kooperativ, unternehmerisch
- Sichere Begleitung der Mitarbeitenden durch Veränderungsphasen

Klare Ziele und Erwartungen

- Führen mit Zielen – messbare, motivierende Zielsetzung und SOLL-Kommunikation
- Kommunikation von Erwartungen – klar, nachvollziehbar, inkl. persönlichem Nutzen
- Führung durch Klarheit: Was will ich? Was erwarte ich? Wie sichere ich die Umsetzung?

Praxisübungen mit direktem Transfer

- Zielsetzung und Kommunikation – konkret und kontrollierbar
- Feedback und Kritik – ehrlich, konstruktiv, wertschätzend
- Verankerung von Veränderungen im Team und Kommunikation von Entscheidungen
- Sichtbare Leistung – Lob, Anerkennung, Potentialansprache

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Erfahrene Führungskräfte.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Führen auf Distanz

Sichere Anwendung von Führungsgrundlagen in der digitalen Zusammenarbeit

Räumliche Distanz reduziert spontane Kontakte und nonverbale Hinweise. Führung muss deshalb bewusster vorbereitet, klarer formuliert und verlässlicher nachgehalten werden. Forschung und Praxis heben insbesondere Vertrauen, Ergebnisorientierung, Kommunikationsqualität, aktive Führungspräsenz und verbindliche Teamabsprachen hervor.

Beim Nachhaltigkeitstag werden die Trainingsinstrumente analysiert und vertieft.

2,5-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Bewusste Gestaltung der eigenen Rolle als Führungskraft
 - Schaffung von Verbindlichkeit, Motivation, Orientierung und persönlicher Nähe über die Distanz hinweg
 - Vorbereitung und Verbesserung konkreter Führungssituationen
 - Verbindung klassischer Führungsinstrumente mit Erkenntnissen zu virtueller und hybrider Führung
 - Situationsgerechter Einsatz digitaler Führungsinstrumente

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
 - Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
 - Online-Tag als Lernlabor: Digitale Funktionen und Anpassungsmöglichkeiten
 - Finaler Erwartungsaustausch
- Vertiefung der Trainingsinstrumente am Nachhaltigkeitstag

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
 - Merk- und Arbeitsblätter
 - PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
 - PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
 - PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Führungsgrundlagen

- Die zwei Säulen bewusster Führung
- Denken in Lösungen statt Verharren im Problem
- Die Rolle als Führungskraft: Persönliche Wirkung, Verantwortung und Vorbildfunktion
- Führung auf Distanz: Orientierung und Präsenz auch ohne räumliche Nähe
- Zielformulierung und eindeutige Zielkommunikation
- Vereinbarung von Verantwortung, Handlungsspielraum und Kontrollpunkten
- Förderung von Mitarbeitenden und Stärkung der Selbstverantwortung
- Kommunikation von Erwartungen und konkrete Vereinbarungen

Die Praxisphase: Vorbereitung für den Online-Tag

Start in den Tag mit theoretischem Wissen und konkreten Umsetzungserfahrungen aus der Praxisphase

Führungsinstrumente auf Distanz

- Kommunikation von Erwartungen
- Dokumentation von Vereinbarungen
- Digitale Stolpersteine

- Klare Kommunikation von Entscheidungen
- Ehrliche Wertschätzung als Gesprächsbasis
- **Sensible Themen:** Wann ist ein Video-Call erforderlich und wann reicht online nicht aus?
- Transparente Nachhaltung von Fortschritt und Ergebnis
- Vereinbarung von konkreten Schritten, Terminen und Verantwortlichkeiten
- Loben und Danken auf Distanz

PRAXISÜBUNG: Bearbeitung eines realen Führungsfalls der Teilnehmenden, situationsgerechte Verbindung mehrerer Instrumente, Umgang mit Einwänden, Emotionen und technischen Unterbrechungen

Vertiefung und Praxis

- Berichte und Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden aus der Praxisphase
- Bearbeitung von Wunschthemen der Teilnehmenden
- Best-Practice-Austausch
- Wiederholung und Intensivierung der Trainingsinhalte

INVESTITION: 1.469,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Führungskräfte, die in hybriden Strukturen organisiert sind.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Nachhaltigkeitstag Leadership

Erfahrungen sichern – Führungsinstrumente vertiefen – persönlichen Führungsstil weiterentwickeln

Der Nachhaltigkeitstag zu Ihrem Leadership-Training findet ca. sechs Monate nach dem Training statt. Die Teilnehmenden analysieren ihre Umsetzungserfahrungen, tauschen Erfahrungen aus der Praxisphase aus und vertiefen ausgewählte Instrumente anhand konkreter Situationen aus dem Führungsalltag.

Was Sie erwartet:

- Praxisnahe Szenarien statt Theorie
- Direktes Feedback von erfahrenen Experten
- Konkrete Stellschrauben für eine nachhaltige Vertiefung der Trainingselemente

1-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Bilanzierung der Umsetzung
-
- Vertiefung der Führungsinstrumente
-
- Sicherung des persönlichen Transfers

02

Trainingsinstrumente

- Trainingsvorbereitung
-
- Best-Practice / Feedback
-
- Erfahrungsaustausch und Berichte
-
- Praxissimulationen und Direkttransfer

03

Materialien

- Praxisinterview
-
- Arbeitsmaterialien

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Reflexion und Transfer

- Berichte und Erfahrungsaustausch aus der Praxisphase
- Analyse erfolgreicher Umsetzungsschritte und konkreter Ergebnisse
- Reaktionen von Mitarbeitenden, Kollegen und Gesprächspartnern
- Best-Practice-Austausch und Empfehlungen für die Gruppe

Tagesablauf

- Trainingszeit: 09:00-17:00 Uhr
- Begrüßung und Erwartungsaustausch
- Erfahrungen und Best-Practice
- Mittagspause
- Refreshing, Praxisübungen und persönlicher Transfer

Vertiefung und Praxis

- Refreshing zentraler Führungsinstrumente
- Weiterentwicklung des persönlichen Führungsstils
- Praxisübungen: Kommunikation von Erwartungen
- Praxisübung: Personalauswahl
- Umgang mit Stress
- Übungen zu Wunschthemen der Teilnehmenden

INVESTITION: 599,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Mitarbeitende, die bereits an einem Leadership-Training teilgenommen haben.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



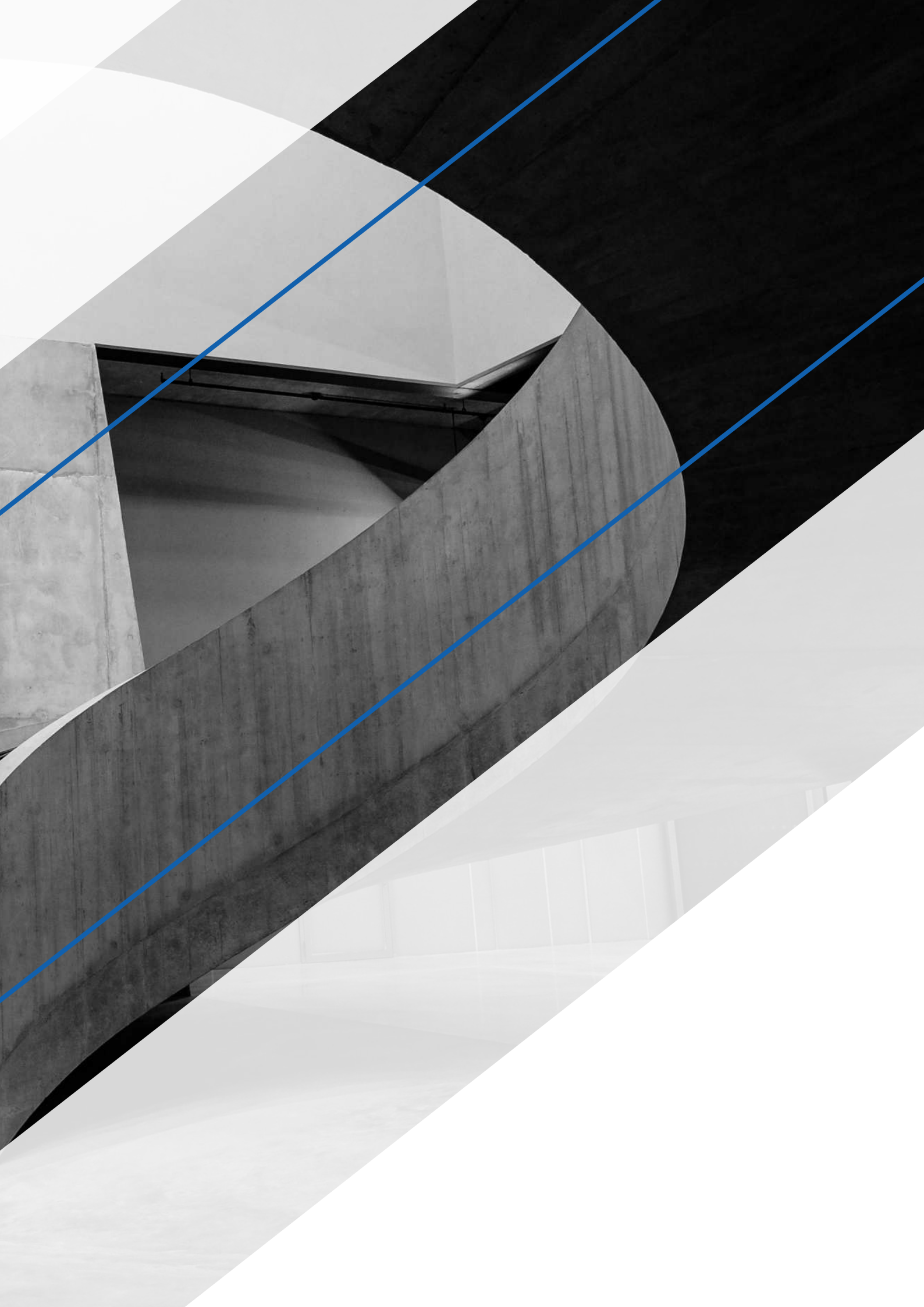
www.pro-ag.de



SALES-TRAININGS

PRAXISNAH. INSPIRIEREND. WIRKSAM.





Key-Account-Management

Schlüsselkunden gewinnen – Wachstumspotentiale erkennen – strategische Ziele erreichen

Sie sind im Key-Account-Management tätig, möchten Ihr vertriebliches Know-how optimieren und Ihre Schnittstellenposition noch effektiver nutzen. Neben Ihrem Fachwissen zu Produkten und Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und zum Ausbau von Schlüsselkunden entscheidend für Ihren langfristigen Erfolg.

3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Erreichen einer professionellen Wirkung im Kundenkontakt
-
- Optimierung des Kundendialogs
-
- Entwicklung erfolgreicher Verhandlungsstrategien
-
- Erreichen der Umsatzziele

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
-
- Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
-
- PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Key-Account-Manager – Rollenklarheit und Aufgabendefinition
- Ausprägungen des Key-Account-Managements und Abgrenzung zum klassischen Vertrieb
- Professionelle Wirkung in der Betreuung von Schlüsselkunden
- Reflexion der Grundeinstellungen und aktuellen Herangehensweise an schwierige vertriebliche Situationen
- Tools zur strategischen Key-Account-Analyse und zur Erstellung eines Aktionsplans für das eigene Unternehmen
- Analyse des Kundenbedarfes durch gezielte Fragetechniken
- Herausarbeiten von Mehrwerten und zielgerichtete Anpassung von Korrespondenz und Angeboten
- Einsatz kundenrelevanter Nutzenargumente und positive Abhebung vom Wettbewerb
- Einsatz kundenspezifischer Abschlussverstärker und Umgang mit Hinhaltenaktiken
- Logische Ebenen nach Bateson & Dilts als systematische Vorbereitung auf Jahresgespräche
- Souveränes und kundenorientiertes Führen von Jahresgesprächen
- Auswahl der passenden Verhandlungsstrategie, Erkennen der Verhandlungspositionen versus Interessen (nach dem Harvard-Konzept)
- Herausarbeiten der Potentiale für Up-Selling und Cross-Selling
- Verständnis für die Gegenseite: Kenntnis beliebter Vorgehensweisen und Begegnung auf Augenhöhe
- Unterschiedliche Handlungsszenarien für Konditions- und Preisverhandlungen und positiver Ausstieg aus dem Preisdruck
- Professionelle und reibungslose Schnittstellenkommunikation zwischen Key-Account-Manager und Team

INVESTITION: 1.695,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Mitarbeitende im Vertrieb und Key-Account-Management.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Sales Skills

Mehr Wirkung im Kundengespräch

Fachwissen allein verkauft nicht. Entscheidend sind Wirkung und klare Verkaufsstrategien. In diesem Training entwickeln Sie Ihre persönliche Vertriebsstrategie und trainieren praxisnah, wie Sie Kunden gezielt gewinnen, binden und entwickeln. Verwalten Sie den Vertrieb nicht nur, sondern wachsen Sie aktiv und wirkungsvoll.

Ihre Vorteile:

- Gezielte Kundenansprache und -einschätzung
- Wirkungsvolle Akquise- und Betreuungstechniken
- Sofort anwendbare Methoden für Ihren Vertriebsalltag
- LIFO®-Analyse zur Erkennung eigener Stärken

5-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Analyse des aktuellen Verkaufsstils
 - Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen
- Vertrauensvolle Kommunikation und Authentizität
 - Erreichen von Umsatzzielen

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
 - Erfahrungspräsentationen / Best-Practice
 - Feedback
 - LIFO®-Analyse
 - Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
 - Merk- und Arbeitsblätter
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
- PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Persönliche Wirkung – Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
- Die oberste Verantwortung im Vertrieb – Erfolg der Zukunft sichern
- Einzelübungen: Ziel- und Menschenorientierung – Individuelle Authentizität im Kundenkontakt
- Das JA zu Kunden: Wie ist mein persönliches Mindset?
- Vertrauensvolle Kommunikation: JA, ABER ... ist stärker als jedes NEIN!
- Denken in Lösungen – Wer will, findet Wege!
- Partnerstrategie: Win-Win statt Lose-Lose
- Effiziente Abschlusstechniken und Preisverhandlungen
- Rückgrat und Haltung bei Kundenforderungen
- Kundenbindungsdiallog für langfristige Geschäftsbeziehungen: Heute schon an morgen denken!
- Sales Funnel: Transparenz aller Verkaufsphasen
- Einzelübungen: Individuelle Terminvereinbarung auf Entscheiderebene: Kontakt vor Kontrakt
- Einzelübungen: Erfolgreicher Erstkontakt: Angenehm anders als alle Anderen
- Fragetechniken der Bedarfsanalyse: Sicherstellung von Kundenverständnis
- Kurzpräsentation mit Wirkungsfeedback: Menschen begeistern: Toolbox für Präsentationen mit Haftwirkung
- Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils zur Anwendung in der Vertriebspraxis nach LIFO®
- Erkennen der Signale der Gesprächspartner und einschätzen des Kundenstärkenprofils

INVESTITION: 2.830,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Vertriebsmitarbeitende, die ihren Vertriebsstil entwickeln möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

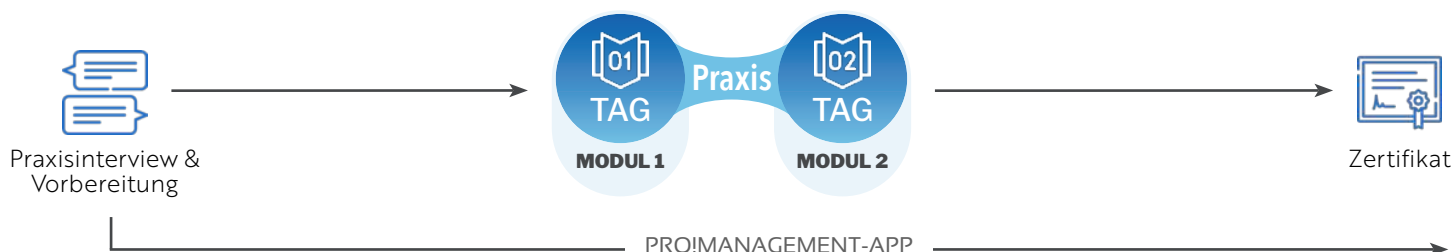


Sales Skills Advanced

Kundentypen im Vertrieb erkennen und verstehen

Sie sind im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst. Sie haben ein hohes Umsatzziel, sind erfolgreich in Ihrem Unternehmen und möchten die Spitze des Sales-Teams erreichen. Art und Wege des Vertriebs wandeln sich in heutigen Zeiten genau wie die Ansprüche Ihrer Kunden – modern, serviceorientiert, kompakt und schnell.

2-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Erarbeiten von Vertriebselementen, Instrumenten und Formulierungen für eine langfristige Kundenbindung
-
- Erkennen neuer Potentiale bei Neu- und Bestandskunden
-
- Erhöhte Effizienz im Verkaufsprozess
-
- Stärkung der Verkaufsfähigkeiten

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice
-
- Feedback
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
-
- PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Einsatz des LIFO®-Konzeptes im Vertrieb
- Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils nach LIFO® zur Anwendung in der Vertriebspraxis
- Vermeiden von typischen Verkäuferfallen aus dem übertriebenen Einsatz des eigenen Stärkenprofils
- Erkennen der Signale der Gesprächspartner und Einschätzen des Kundenstärkenprofils
- Aufbau eines guten persönlichen Kontaktes durch den bewussten Einsatz verschiedener LIFO®-Stile
- Herausarbeiten der wirksamen Alleinstellungsmerkmale im Vergleich zum Wettbewerb
- Überzeugende Präsentation des Produkt- und Markennutzens
- Variation der Nutzenargumente im Einklang mit den LIFO®-Stärkenprofilen der Gesprächspartner
- Stilgerechter Einsatz der Werkzeuge für eine wirksame Einwandbehandlung unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils der Kunden
- Professioneller Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Formulierung der rhetorischen Stilmittel und Verwendung lösungsorientierter Fragetechniken
- Umgang mit Hinhaltenaktiken und Formulierung der LIFO®-basierten Abschlussverstärker

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Erfahrene Vertriebsmitarbeitende, die die LIFO®-Methode in ihren Alltag integrieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

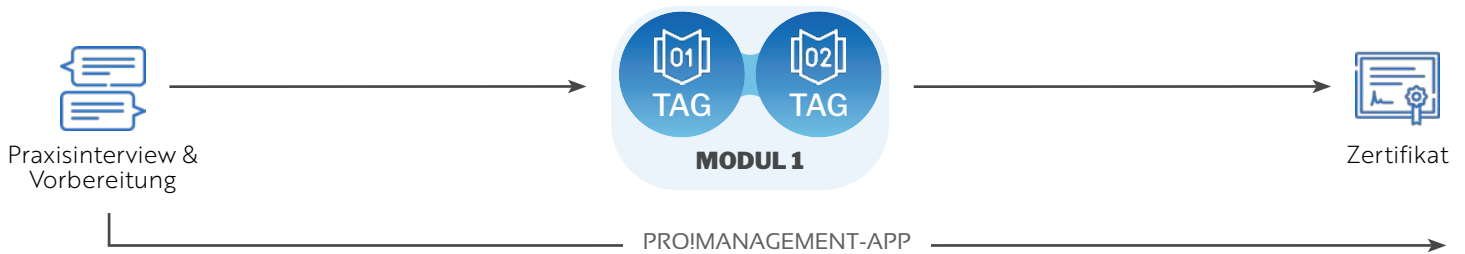


Sales Skills Expert

Führungsstark im Vertrieb

Sie sind kurz davor, die Leitung eines Vertriebsteams zu übernehmen und sind sich der damit verbundenen Verantwortung bewusst. Neben allen verkäuferischen Instrumenten zur Akquisition, Betreuung und zum Ausbau Ihrer Kunden sind wirkungsvolle und spezialisierte Führungstools entscheidend für einen nachhaltigen und überdurchschnittlichen Erfolg.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Verinnerlichung der wesentlichen Phasen des Verkaufstrichters
-
- Anwendung ziel- und menschenorientierter Führungstechniken in der Vertriebsleitung
-
- Steigerung der Vertriebskompetenz

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice
-
- Feedback
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
-
- PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Das Dreieck der Spitzenverkäufer: Sicherheit in allen Phasen des Verkaufstrichters
- Überprüfung der aktuell eingesetzten Verkaufsinstrumente
- Effizienzsteigerung durch Analyse und Optimierung eigener Arbeitsgewohnheiten
- Das JA zu Kunden: Wie ist mein persönliches Mindset?
- Zentrale Leading-Tools im Sales
- Kunden- und Beziehungsnetzwerke mit allen Stakeholdern
- Lösungsorientiertes Agieren und professionelle Vorbereitung als Erfolgsgaranten
- Motivation der Mitarbeitenden
- Fokussierung auf die erreichten Ziele
- Konstruktive Kritikgespräche als Aufforderung zur individuellen Weiterentwicklung
- Zwei Säulen bewusster Sales-Führung
- Verantwortung und Vorbildfunktion der Teamleitung
- Einzelübungen für verschiedene Führungswerkzeuge: Erwartungsgespräch, Delegation von Aufgaben, Loben und Kritik

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Erfahrene Vertriebsmitarbeitende, die eine Expertenrolle im Team anstreben.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Service Excellence

Kundengespräche professionell gestalten

Bringen Sie Ihren Kundenservice auf das nächste Level und verwandeln Sie selbst anspruchsvolle Reklamationen in echte Erfolgsmomente. In diesem praxisnahen Training analysieren Sie intensiv Ihren persönlichen Service-Stil auf Basis der LIFO®-Methode, um ungenutzte Verbesserungspotentiale gezielt zu entschlüsseln. Entwickeln Sie maßgeschneiderte Serviceinstrumente und kreative Lösungen für eine dauerhafte, emotionale Kundenbindung. Erweitern Sie Ihren Werkzeugkasten und sichern Sie Ihrem Unternehmen die langfristige Loyalität Ihrer Bestandskunden!

3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Analyse des aktuellen Servicestils
 - Erkennen von Verbesserungspotentialen
 - Steigerung der positiven Abschlüsse

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
 - Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
 - Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
 - Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
 - Merk- und Arbeitsblätter
 - PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
 - PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
 - PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Die drei Wirkungsgrundsätze im Kontakt mit den Kunden
- Analyse des persönlichen Service-Stils nach LIFO®
- Positiver Kundenkontakt und gute Vorbereitung
- WIN-WIN-Partnerstrategie: Partnerschaftliche Kommunikation und Verhandlungen auf Augenhöhe
- Servicefallen: Werte-, aktivitäts-, logik- und kooperationsorientierte Konzentration auf eigene Stärken
- Professioneller Erstkontakt mit den Kunden
- Interesse an Kunden und Analyse von Kundenbedürfnissen
- Kundenrückmeldungen und Erreichen eines positiven Abschlusses
- Einwandbehandlung: Positive Haltung zu Kunden und zielorientiertes Antworten
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen: Richtiges Ansprechen bei Einwänden, Reklamationen und Beschwerden
- Erreichen einer begeisternden Win-Win-Situation
- Sprechunarten und bewusstes Einsetzen von Sprache
- Führen von Kundenbindungsgesprächen: Gesprächsplanung, Zusammenarbeit und Verbesserungspunkte
- Erfolgreiche und souveräne Wirkung am Telefon: Positive Kommunikation und gezielter Einsatz von Sprache
- Professionelles Networking

INVESTITION: 1.695,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Mitarbeitende, die ihre Servicequalitäten und Kundenbeziehungen optimieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



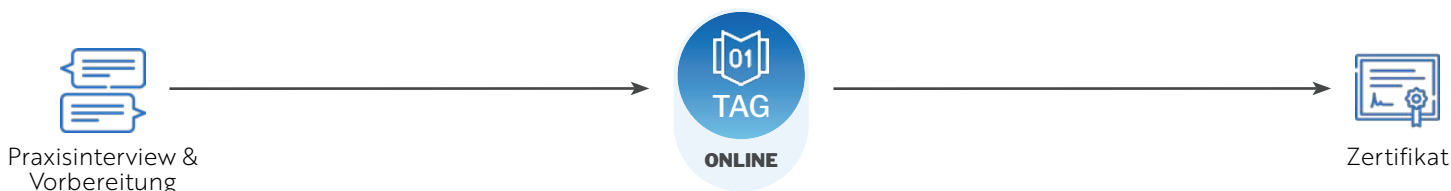
KI im Vertrieb – Chancen nutzen

Pragmatischer Online-Workshop für erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende

Mehr als 80 % der Unternehmen setzen KI und Digitalisierung ganz oben auf die Agenda. Um sie verantwortungsvoll zu nutzen, verpflichtet der EU AI Act zu AI Literacy (Künstliche Intelligenz-Kompetenz) – also die Fähigkeit, KI-Systeme zu verstehen, kritisch zu bewerten, effektiv anzuwenden und die damit verbundenen gesellschaftlichen sowie ethischen Aspekte zu durchdringen. KI-Trainings sind daher Pflicht und Chance zugleich. Greifen Sie nach den effektiven Tools, wir liefern Verhalten und Transfer. Denn genau hier macht KI den Unterschied: Nicht das Tool allein zählt, sondern die Vertriebsmitarbeitenden, die es einsetzen.

Ihre Vorteile: prägnante Briefings, Coaching-Impulse, professionelle Kommunikation.

1-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Analyse der aktuellen Vertriebskompetenzen
-
- Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen
-
- Erarbeiten individueller und effektiver Tools
-
- Entwicklung einer KI-Strategie für Vertriebsmitarbeitende

02

Trainingsinstrumente

- Erwartungsaustausch
-
- Live-Demos mit ChatGPT, Copilot und Manus
-
- Praktische Übungen mit sofortigem Feedback

03

Materialien

- Best-Practice / Feedback
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
-
- Prompt-Bibliothek mit 30 Vertriebs-Prompts

Kontaktieren Sie uns

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Modul 1: KI-Grundlagen für den Vertrieb

- Was ist Künstliche Intelligenz? Definition und Relevanz für den Vertrieb – Arten von KI im Überblick (schwache, starke, spezialisierte KI) – Schlüsseltechnologien verständlich erklärt
- Aktuelle KI-Trends im Vertrieb: Automatisierung von Vertriebsprozessen – KI-gestützte, personalisierte Kundenansprache – Datengetriebene Entscheidungsfindung
- Rechtliche Rahmenbedingungen: DSGVO und KI: Datenschutzrechtliche Anforderungen im Vertrieb – EU AI Act: Die erste umfassende KI-Regulierung weltweit – KI-Schulungspflicht für Unternehmen ab Februar 2025

Modul 2: KI-Tools für den Vertrieb

- Erste Schritte mit ChatGPT und Copilot: Praktische Übungen mit einfachen Anfragen – Unterschiede zwischen Google-Suche, KI und KI-Assistenten
- Prompt-Engineering für Vertriebsmitarbeitende: Grundlagen des effektiven Promptings – Persona-Technik und strukturierte Anfragen – Rollen-, Ziel- und Kontext-Prompts
- Praktische Anwendungsfälle: E-Mail-Kommunikation und Kundenanalyse mit KI-Unterstützung – Entwicklung von Verkaufsargumenten
- Advanced Prompting: Few-/Many-Shot Learning – Ketten-Prompts und Review-Schleifen – Aufbau einer persönlichen Prompt-Bibliothek

Modul 3: Ausblick auf KI-Agenten im Vertrieb

- Was sind KI-Agenten? Unterschiede zu einfachen KI-Tools – Manus: Ein fortschrittlicher KI-Agent
- Praktische Anwendungsfälle: Lead-Generierung und Kundenanalyse – Angebotserstellung und After-Sales-Service – Vertriebsprognosen und Marktanalysen
- Live-Demo: Manus in Aktion – Konkrete Beispiele für den Vertriebsalltag, Vorteile gegenüber ChatGPT und Copilot
- Zukunftsausblick und nächste Schritte: Entwicklung einer KI-Strategie für Ihren Vertrieb – Praktische Tipps für den Einstieg

INVESTITION: 349,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.
Zielgruppe: Vertriebsmitarbeitende, die KI-Tools in ihren Alltag integrieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Verhandeln im Vertrieb – souverän, strategisch, erfolgreich

Für Vertriebspersönlichkeiten, die komplexe Deals führen und Entscheidungen beschleunigen wollen

Erfolgreiche Preisverhandlungen erfordern mehr als nur ein gutes Bauchgefühl. In diesem Training erwerben Sie das nötige Handwerkszeug, um Verhandlungen vorzubereiten und strukturiert, strategisch und zielgerichtet zu führen. Ein besonderer Fokus liegt auf dem souveränen Umgang mit Verhandlungstaktiken des Gegenübers. Sie trainieren, flexibel auf unterschiedliche Gesprächsdynamiken zu reagieren und dabei stets Ihre eigenen Ziele im Blick zu behalten. Sie werden überzeugende Argumentationen und Strategien entwickeln, um überzeugende Ergebnisse und dauerhafte Win-Win-Lösungen im beruflichen Alltag zu erreichen.

1-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Entwickeln strategischer Vorbereitungskompetenz
-
- Stärkung der taktischen Verhandlungskompetenz
-
- Souveräner Umgang mit Drucksituationen

02

Trainingsinstrumente

- Interaktive Praxisübungen
-
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Die drei Wirkungsgrundsätze im Kontakt mit den Kunden
- Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil
- Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation (Fachpräsentation)
- Taktische Preis- und Konditionsgestaltung
- Bewusstes Einsetzen von kundenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerbersituationen
- Optimale Darstellung des kundenrelevanten Mehrwertes
- Professioneller Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck
- Verhandlungstaktiken bei fehlender Zwei-Gewinner-Basis
- Professionelle Reaktion auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch
- Richtig NEIN sagen: Übermittlung von Unangenehmem
- Negativszenario bei Preisverhandlungen

INVESTITION: 590,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Erfahrene Vertriebsmitarbeitende, die noch effizienter verhandeln möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



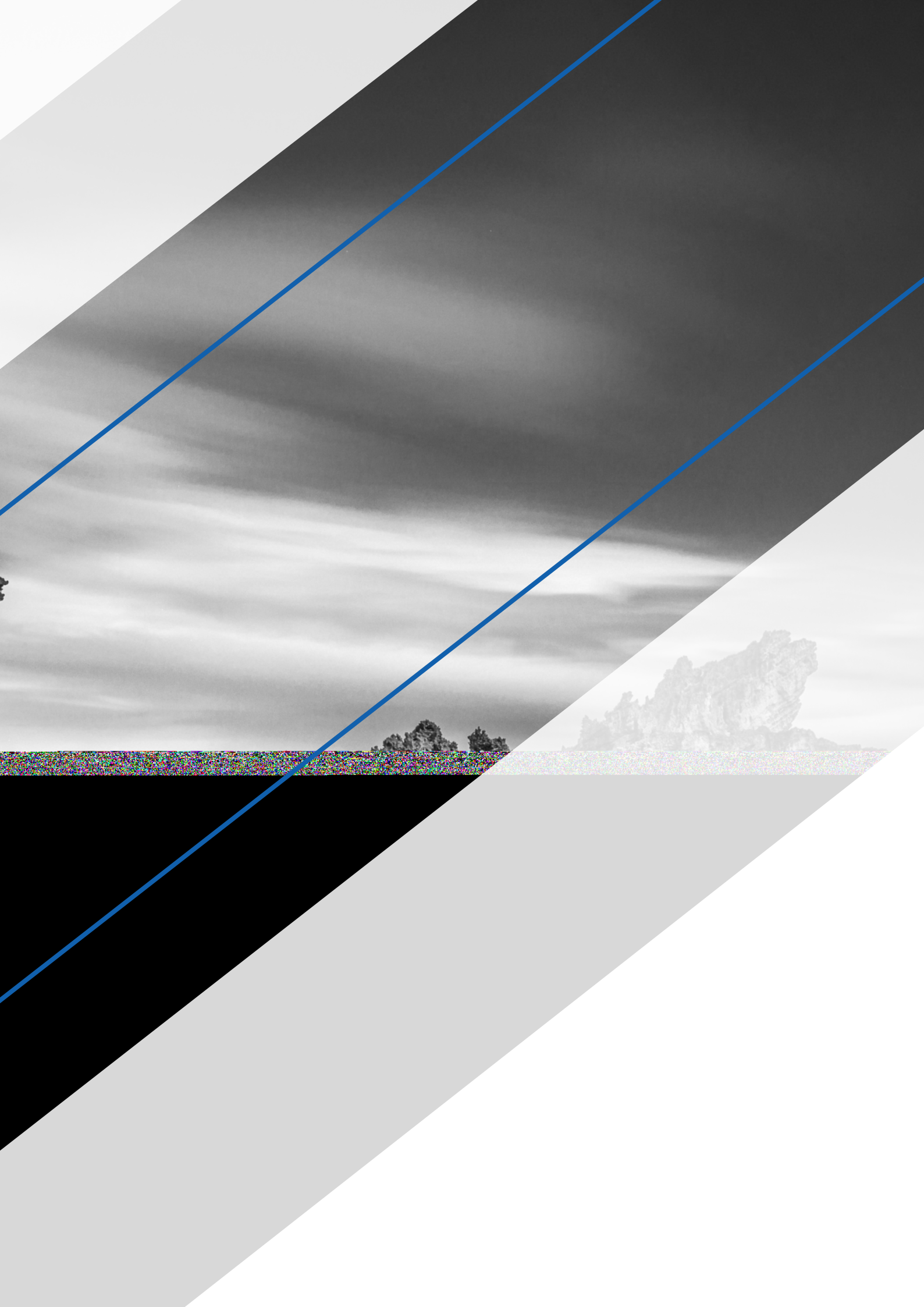
www.pro-ag.de



PERSÖNLICHKEITS-TRAININGS

PRAXISNAH. INSPIRIEREND. WIRKSAM.



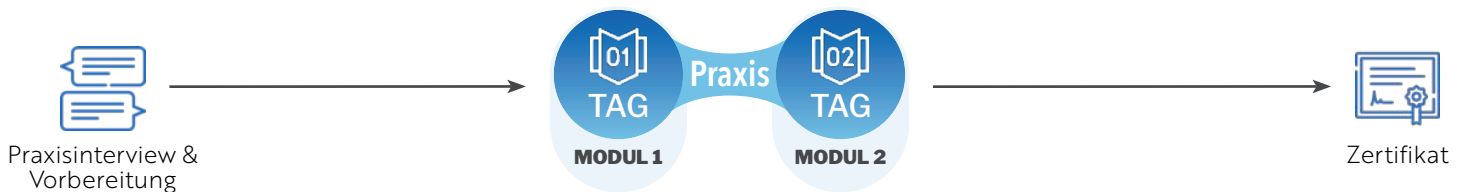


Emotionale Intelligenz

Effektive Zusammenarbeit – Inspiration – Orientierung

Eine hohe emotionale Intelligenz ermöglicht flexible Reaktionen auf Veränderungen und Herausforderungen, transparentere Kommunikationswege und die Gestaltung effizienterer Arbeitsabläufe. Die Beziehungen zu Mitarbeitenden werden gestärkt und Vertrauen, Teamdynamik und Zusammenarbeit verbessert. Ein umfassendes Verständnis für die Bedürfnisse und Motivationen der Mitarbeitenden trägt dazu bei, Konfliktsituationen konstruktiv und wertschätzend zu lösen, Stress zu regulieren und ein harmonisches sowie gesundes Arbeitsumfeld zu schaffen.

2-TÄGIGES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Verbesserung der Selbstwahrnehmung
-
- Förderung von Sensibilisierung und Empathie
-
- Stärkung der zwischenmenschlichen Beziehungen
-
- Erfolgreicher Umgang mit Konflikten

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Einführung in das Konzept der emotionalen Intelligenz: Definition, Bedeutung und Entwicklung
- Zwischenmenschliche Fähigkeiten als Karrierekick: „Man stellt dich wegen deines IQs ein und befördert dich wegen deines EQs!“
- Die vier Hauptkomponenten der emotionalen Intelligenz nach Daniel Goleman: Selbstwahrnehmung, Selbstregulierung, Empathie und soziale Fähigkeiten
- Die Bedeutung von emotionaler Intelligenz im persönlichen und beruflichen Kontext: Beeinflussung der Leistungsfähigkeit durch zwischenmenschliches Verhalten
- Methoden zur Steigerung der emotionalen Intelligenz: Selbstreflexion, Achtsamkeit, Konfliktlösungstechniken und Kommunikationsstrategien
- Fallstudien und praktische Übungen zur Anwendung von emotionaler Intelligenz im Alltag und am Arbeitsplatz
- Die Rolle emotionaler Intelligenz in Führungspositionen und im Teammanagement
- Herausforderungen und Chancen bei der Entwicklung emotionaler Intelligenz: Umgang mit Stress, Emotionen und zwischenmenschlichen Konflikten

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Mitarbeitende, die an ihrer Persönlichkeitsentwicklung arbeiten möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Konflikte professionell lösen – Mediation als HR-Werkzeug im Unternehmensalltag

Von der Theorie zur gelebten Praxis

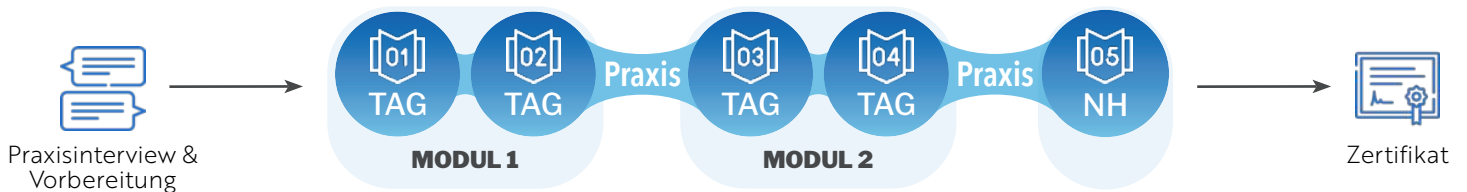
Interne Konflikte kosten Zeit, Nerven und Geld und externe Mediation ist oft keine Option. Dieses Training macht HR Business Partner und Führungskräfte fit, um Konflikte direkt im Unternehmen zu lösen.

Sie lernen:

- Konflikte zu erkennen, bevor sie eskalieren
- strukturiert zu mediieren und lösungsorientiert zu handeln
- Kommunikationstechniken, die Vertrauen schaffen
- den professionellen Mediationsprozess anzuwenden

Das Programm wurde gemeinsam mit dem Fachbereich Wirtschaftsrecht der Hochschule Mainz entwickelt und bietet auf Wunsch einen benoteten Hochschulabschluss.

2 x 2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING + NACHHALTIGKEITSTAG



01

Ziel des Trainings

- Erkennen von Konflikten als Prozess menschlicher Kommunikation
-
- Konflikt diagnose und -bewältigung
-
- Erarbeiten von Instrumenten für die Konfliktlösung
-
- Erlernen von Anwendungsgebieten und Formen der Mediation

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
-
- Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
-
- Finaler Erwartungsaustausch
-
- Optional: schriftliche und mündliche Prüfung einschließlich Bewertung gemäß Prüfungsrichtlinien der Hochschule Mainz

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Einführung in das Konfliktmanagement

- Ausgewählte Grundlagen zu Konflikten
- Erklärungsansätze zur Entstehung von Konflikten
- Konfliktvermeidung durch konkrete Kommunikation und Ziele
- Auswirkungen unbewältigter Konflikte
- Prozess der Konfliktlösung
- Eingriffszeitpunkt der Konfliktlösung
- Ausgewählte Instrumente der Konfliktlösung
- Rahmenbedingungen der Konfliktlösung

Einführung in die Mediation

- Herleitung und (rechtliche) Grundlagen der Mediation
- Anwendungsformen der Mediation und Abgrenzung zu anderen Konfliktbeilegungsverfahren
- Risiken und Grenzen der Mediation
- Aufgaben und Verantwortung der Mediatoren
- Anwendungsfälle
- Strukturiertes Mediationsverfahren (Ablauf, Inhalt und Processing)
- Supervision und Intervention in der Mediation

INVESTITION: 2.830,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: HR-Mitarbeitende, die als Mediatoren agieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

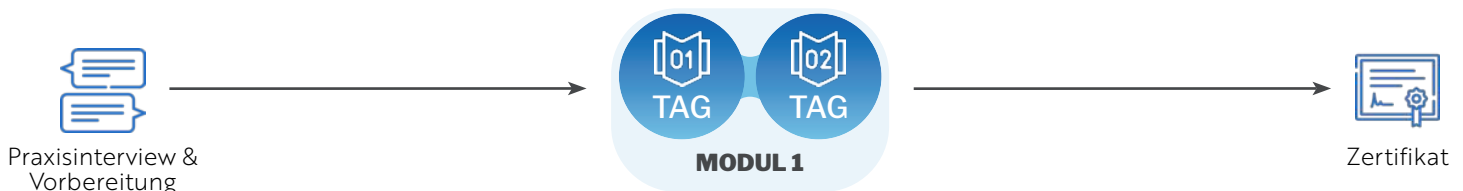


Persönliches Standing, Ausstrahlung und Präsenz

Selbstbewusstes Agieren in herausfordernden Situationen

Neben den fachlichen Kompetenzen zählen Selbstbewusstsein, Sympathie, Durchsetzungsstärke und Authentizität zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Wer sicher, selbstbewusst und souverän auftritt und sich durchsetzen kann, hat bessere Chancen und kommt schneller voran.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Erkennen der eigenen Potentiale
-
- Zielgerichtete Optimierung der Wirkung auf andere Menschen
-
- Entwickeln neuer Verhaltensweisen
-
- Stärkung eines selbstbewussten Auftretens
-
- Entwicklung eines individuellen Aktionsplans für eine nachhaltige Wirkung

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
-
- Rollenspiele und Feedback
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Unterschiede in der Kommunikation bei Männern und Frauen
- Erkennen eigener Stärken und Verbesserungspunkte
- Verbesserung und zielorientiertes Einsetzen persönlicher Wirkungsmittel
- Reflexion des eigenen Verhaltensspektrums in schwierigen Situationen
- Gekonntes Verbinden von Körpersprache und Körperspannung
- Authentisches und überzeugendes Auftreten
- Erkennen von Verhaltens- und Konfliktstilen
- Reflexion der eigenen Außenwirkung
- Die Macht der Stimme: Tonlage, Sprechtempo und Betonung
- Grundsätzliche Strategien: Kämpfen, standhalten oder flüchten?
- Umgang mit Unsicherheiten und Lampenfieber
- Kooperation und Konfrontation
- Rückgrat zeigen und doch flexibel bleiben
- Entwickeln kraftvoller, neuer Denkmuster: Standing entsteht im Kopf!
- Selbstbild-/Fremdbild-Abgleich durch konstruktives Feedback

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Mitarbeitende, die an ihrem selbstbewussten Auftreten arbeiten möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

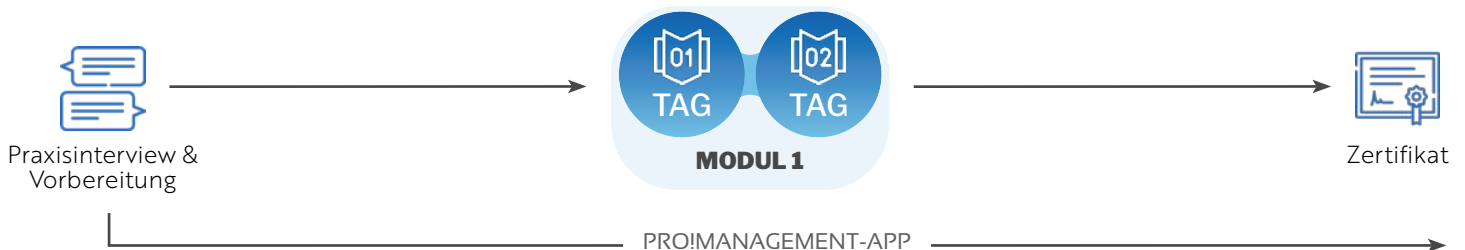


Rhetorik – Körpersprache – Präsentation

Überzeugende Wirkung – erfolgreiche Präsentation – authentisches Auftreten

Es scheint, dass manche Menschen sich „einfach so“ vor eine Gruppe stellen und frei sprechen können, während andere sich damit schwer tun. Es gibt wirksame und konkrete Instrumente, Methoden und Techniken, die jeder erlernen kann, um eine professionelle Präsentation zu halten und frei vor einem Publikum zu sprechen. In diesem Training lernen Sie, Ihren Auftritt authentisch, professionell und überzeugend zu gestalten.

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Optimierung der persönlichen Wirkung
 - Stärkung von Präsenz und Selbstbewusstsein
 - Entwicklung von Atmung und Körperspannung

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
 - Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
 - Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
 - Merk- und Arbeitsblätter
 - PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
 - PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
 - PRO!MANAGEMENT-APP

Kontaktieren Sie uns

-  +49 (0) 221 / 6430362-0
-  Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
-  info@pro-ag.de
-  www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Analyse des aktuellen Präsentationsstils, der Rhetorik und der Körpersprache
- Wichtige Details für eine optimale Wirkung: persönliches Auftreten, Pflege der Details und bewusstes Wirken
- Ziele meines Vortrags bzw. meiner Präsentation
- Dimensionen einer Präsentation und das Dreieck der Kongruenz
- Professionelles Wirken durch Stimme
- Einsatz der Körpersprache für eine authentische Wirkung
- Elemente einer gut strukturierten Präsentation
- Optimale Rahmenbedingungen und Vorbereitung auf eine erfolgreiche Präsentation
- Zuhörer-Analyse, Organisation, Manuskript und Medieneinsatz
- Logische Ebenen nach Bateson & Dilts
- Umgang mit Lampenfieber: Wege und Mittel für eine souveräne Ausstrahlung
- Sprechunarten und bewusstes Einsetzen von Sprache
- Umgang mit Störungen und schwierigen Situationen während einer Präsentation
- Einwandbehandlung: Positive Haltung, richtige Interpretation der Signale und zielorientiertes Antworten

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Mitarbeitende, die ihre Präsentationen und Auftritte professionalisieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

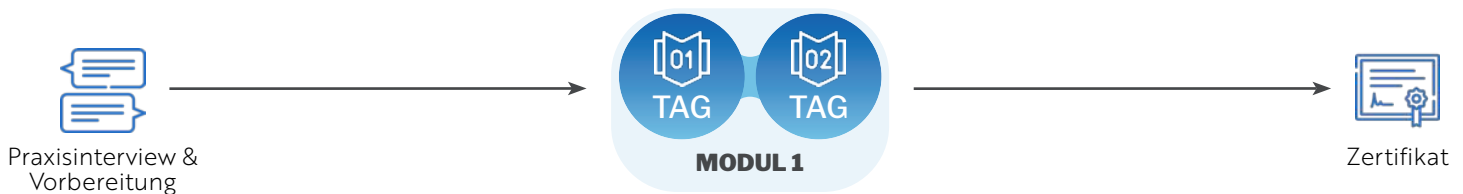


Selbstmanagement und Selbstorganisation

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance

Die Planung und Organisation der täglichen sowie regelmäßig und unregelmäßig wiederkehrenden Aufgaben ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Zeitfallen und Störfaktoren gefährden die Zielerreichung und lösen Stress und Unzufriedenheit aus. Durch eine bedarfsorientierte Planung, einen individuellen Zeitplan und den Einsatz wirkungsvoller Tools zur Selbstorganisation gelingt eine optimale Gestaltung des Arbeitsalltages und eine positive Work-Life-Balance. Wie kann ich zusätzliche Freiräume und Synergien gewinnen, um meine zeitliche Selbstbestimmtheit zu optimieren?

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Kompetenzanalyse der Selbstorganisation
-
- Erkennen und Anwenden eigener Stärken
-
- Entwicklung individueller Strategien
-
- Gewinn von Freiräumen und Synergien
-
- Erarbeiten wirksamer Instrumente

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
-
- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
-
- Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
-
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
-
- Merk- und Arbeitsblätter
-
- PRO!MANAGEMENT-Kompakt / Merkkarten
-
- PRO!MANAGEMENT-Zertifikat

Kontaktieren Sie uns

-  +49 (0) 221 / 6430362-0
-  Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
-  info@pro-ag.de
-  www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Kompetenzanalyse der Selbstorganisation
- Selbsttest und Auswertung des individuellen Stärkenprofils
- Analyse der eigenen Zeitnutzung
- Zeitliche Selbstbestimmtheit und Zeitwahrnehmung
- Balance zwischen Beschäftigung und Entspannung
- Authentisches und überzeugendes Auftreten
- Zeitfallen und Stressauslöser
- Wirksame Planung und Erstellung eines bedarfsorientierten Zeitplans
- Erkennen von Störfaktoren und standardisierte Arbeitsorganisation
- Umgang mit Zwängen und Zeitdruck
- Rückgrat zeigen und doch flexibel bleiben
- Rechtzeitiges Erledigen von Aufgaben und optimale Zielerreichung
- Die besten Tools zur Selbstorganisation

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Mitarbeitende, die ihren Alltag gezielt strukturieren möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Resilienz für Führungskräfte

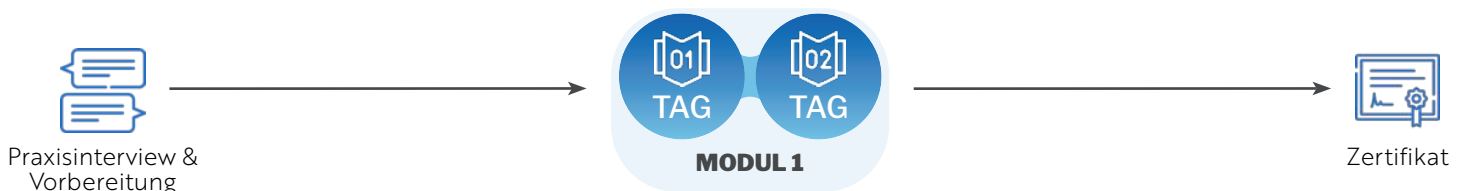
Stärke ist nicht das Fehlen von Schwäche, sondern der Umgang damit

Führungsverantwortung bedeutet, auch in Krisen, bei Rückschlägen und unter hohem Druck handlungsfähig zu bleiben und aus Unsicherheit, Fehlern und schwierigen Emotionen zu lernen. Wer Krisen reflektiert und verarbeitet, gewinnt Klarheit, innere Stabilität und die Kraft für kraftvolle Entscheidungen. Resiliente Führungskräfte sind wie Stehaufmännchen: Sie können aus dem Gleichgewicht geraten, doch sie verlieren nicht ihre Haltung. Sie finden ihren inneren Schwerpunkt wieder, richten sich neu aus und führen ihr Team mit Klarheit, Zuversicht und Stärke durch Veränderungen.

Was Sie erwartet:

- Praxisnahes Training mit umfassendem Feedback
- Konkrete Stellschrauben für mehr Resilienz im Alltag
- Zwei intensive Tage für spürbare Veränderungen

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziel des Trainings

- Tragende Säulen der Resilienz
 -
- Tun – Reflektieren – Transferieren im Führungsalltag
 -
- Stärkung eigener Ressourcen

02

Trainingsinstrumente

- Erfahrungspräsentationen / Best-Practice / Feedback
 -
- Praxissimulationen und Direkttransfer
 -
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse
 -
- Trainingsvorbereitung
 -
- Arbeitsmaterialien

Kontaktieren Sie uns

- +49 (0) 221 / 6430362-0
- Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
- info@pro-ag.de
- www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

- Resilienz: Das Modell innerer Stärke
- Die sieben Säulen der Resilienz
- Selbst-Check: Wie stark ist Ihre Widerstandskraft?
- Stärkenorientierte Auswertung des eigenen Resilienzprofils
- Entwicklung der Selbstwirksamkeit: Optimismus und Akzeptanz
- Change it – Leave it – Love it
- Hilfreiche und weniger hilfreiche Bewältigungsstrategien
- Zukunfts- und Handlungsplan: Die bewegenden Vier
- Nutzung von Netzwerken

INVESTITION: 1.175,00 € zzgl. MwSt. p.P.



Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – so können sie ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.



Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Führungskräfte, die ihren Führungsalltag kraftvoller gestalten möchten.



Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.



+49 (0) 221 / 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



Maßgeschneiderte Inhouse-Trainings

Leadership-Trainings

Change-Management

Professionelles Führen in dynamischen Veränderungsprozessen

Interaktives Onlinetraining: Digital Leadership

Virtuelle Mitarbeitendenführung im modernen Kontext

Interkulturelle Führung

Die professionelle Führungskraft im globalen Kontext

Konfliktlösung und Mediation

Praxisnahe und effektive Instrumente für den Unternehmensalltag

Laterales Führen

Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung

Leadership Skills Advanced Disziplinar

Unternehmerisches Denken – unternehmerisches Führen

Leadership Skills Advanced Lateral

Erfolgreiche Kommunikation in der Team- und Projektleitung

Leadership Skills Expert

Situatives Führen auf Expertenlevel

Professional Leadership der Generation XYZ

Unterschiede, Gemeinsamkeiten und Führungsinstrumente im Wandel der Gesellschaft

Top Management-Training

Professionelles Führungsteam als „Unternehmer im Unternehmen“

Gesundheitsmanagement

Gesund Führen

Gesundheitsorientierte Führung im motivierten und erfolgreichen Team

Mitarbeiterjahresgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur gemeinsamen Zielfindung

Rückkehr- und Motivationsgespräche

Motivierende Gesprächsführung zur Reduzierung von Fehlzeiten

Sales-Trainings

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Überzeugendes Auftreten in Verhandlungen

Professionelle Neukundengewinnung

Erfolgreiche Kommunikation und zielgerichtete Methoden

Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeiten

Persönlichkeits-Trainings

Die professionelle Moderation

Effektives Führen von Sitzungen, Besprechungen und Meetings

Interaktives Onlinetraining: Rhetorik – Körpersprache – Präsentation

Überzeugende Wirkung – Erfolgreiche Präsentation – Authentisches Auftreten

Interaktives Onlinetraining: Selbstmanagement und Selbstorganisation

Effektive Zeitplanung und ausgeglichene Work-Life-Balance

Kommunikation im Team

Lösungsorientierte Gesprächsführung mit Kollegen und Vorgesetzten

Konfliktvermeidung – Konfliktlösung – Intervention

Lösungsorientierte Kommunikation in schwierigen Gesprächssituationen

Professionelle Teamentwicklung

Stärkung der Zusammenarbeit und gemeinsame Zielerreichung

Sie möchten sich informieren oder anmelden?

So geht's:

Werfen Sie einen Blick auf unsere Website **www.pro-ag.de**

Erfahren Sie mehr über die PRO!MANAGEMENT AG und die Trainingsangebote.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

+ Mail: info@pro-ag.de

+ Telefonkontakt: +49 (0) 221 / 6430362-0

Wir freuen uns auf Sie!

01

Terminbuchung
über Web:



02

Terminbuchung
per Mail:



Kontakt

Firmensitz der Gesellschaft

PRO!MANAGEMENT AG
Mayener Straße 25
D-53539 Kelberg

Fon: +49 (0) 2692 / 268 990-10
Fax: +49 (0) 2692 / 268 990-19
Mail: info@pro-ag.de

Vertriebsbüro Köln

PRO!MANAGEMENT AG
Zollstockgürtel 59
D-50969 Köln

Fon: +49 (0) 221 / 64 303 62-0
Fax: +49 (0) 221 / 64 303 62-9
Mail: info@pro-ag.de



INSTAGRAM



LINKEDIN