



## NEUE SEMINARIDEEN 2017/2



Spirit Training & Consulting GmbH  
Hermannstr. 179  
45964 Gladbeck  
[www.spirit-tc.de](http://www.spirit-tc.de)

*Besuchen Sie uns auf unserer  
Homepage und erfahren Sie mehr!*



## INHALT

---

<b>TEAMENTWICKLUNG .....</b>	<b>3</b>
START YOUR ENGINES – TEAMWORK MIT PS .....	3
<b>PRÄSENTATION .....</b>	<b>6</b>
PRÄSENTIEREN VOR GROßEN GRUPPEN.....	6
<b>PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG .....</b>	<b>8</b>
SICHERHEIT IM UMGANG MIT WICHTIGEN PERSÖNLICHKEITEN .....	8
<b>TRAININGS FÜR EINKÄUFER.....</b>	<b>10</b>
BASISTRAINING FÜR EINKÄUFER.....	10
PREISANALYSE / PREISBEURTEILUNG.....	11
VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER .....	13
LIEFERANTENMANAGEMENT .....	15
EINKAUFSCONTROLLING .....	16
<b>EINZELHANDEL.....</b>	<b>17</b>
VERHALTEN IN GEFAHRENSITUATIONEN IM EINZELHANDEL FÜR BOUTIQUE MANAGER, SAFETY COACHES UND SICHERHEITSBEAUFTRAGTE .....	17
VERHALTEN IN GEFAHRENSITUATIONEN IM EINZELHANDEL FÜR QUALITY & SHE KOORDINATOREN .....	19
<b>GRUNDSÄTZLICHES ZUR TRAININGSDURCHFÜHRUNG .....</b>	<b>20</b>
<b>ÜBERSICHT UNSERER KERNKOMPETENZEN .....</b>	<b>21</b>
<b>FLIEGENDES/MOBILES KLASSENZIMMER .....</b>	<b>22</b>
<b>SCHULUNGSRÄUME.....</b>	<b>23</b>
<b>ALLGEMEINES .....</b>	<b>24</b>
<b>AUSZUG AUS UNSEREN REFERENZEN .....</b>	<b>25</b>

## TEAMENTWICKLUNG

---

### START YOUR ENGINES – TEAMWORK MIT PS

Auf den ersten Blick steht beim Rennsport allein der Fahrer im Fokus, denn seine Aufgabe ist es die Leistung, nicht nur des Autos, in den Asphalt zu brennen. Was wir als Zuschauer, wenn überhaupt, nur am Rand mitbekommen ist, dass Rennsport Teamarbeit par excellence ist. Angefangen von der Koordination des Teams, über die technische Vorbereitung des Boliden (der Vettel schraubt ja auch nicht selbst), bis zu der Rennstrategie, inklusive Boxenstopps, bedarf es abgestimmter Prozesse, die zielführend komplexe Systeme auf den Punkt bringen.

Die Firma Spirit und Das Rennsportteam geben Ihnen mit diesem Workshop einen exklusiven Einblick in den Arbeitsalltag eines Rennteams. Rennfahrer Thomas Rössler wird persönlich das Event begleiten und aus seiner Erfahrung berichten. Er ist dreimaliger Deutscher Bergmeister für Rennsport-Fahrzeuge, hat mehrere Vizetitel und unzählbare Klassensiege erzielt. Rennsport Rössler ist u.a. in der Formel 3 und Formel 4 aktiv.



In diesem interaktiven Teamworkshop erhalten Sie nicht nur Einblick in den Alltag eines Rennteams, Sie lernen die gesammelten Eindrücke und Erfahrungen in Ihren eigenen Berufsalltag zu integrieren. Verbessern Sie Ihre Kommunikation und Zusammenarbeit auch mit unterschiedlichen Teampersönlichkeiten und beugen Sie Konflikten vor.

Trainer der Spirit: Dirk Lubecki

Dauer: 1 Tag

Ort: Siegerland Flughafen

Das Training teilt sich in 4 Teile auf, wobei Teil 1 und Teil 2 mit geteiltem Gesamtteam parallel stattfinden. Die einzelnen Teile werden nachfolgend beschrieben:

## Teil 1: Kommunikation im Rennsimulator

Basis für das Training zielgerichteter Kommunikation ist ein professioneller Rennsimulator aus dem Formelsport. Zu diesem Zweck werde Zweierteams gebildet. Dabei fungiert eine Person als Fahrer und eine Person als Navigator. Es werden 3 Runden auf einer „realen“ Rennstrecke“ (z.B. Hockenheimring, Grandprixstrecke Nürburgring) gefahren. Dabei haben beide Personen Gelegenheit sich die Strecke (Kurvenverlauf, Bremspunkte) einzuprägen. Im Anschluss hat das Team 10 Minuten Zeit sich bezüglich Fahrhinweisen (Rechts, Links, Gas, Bremsen, usw.) abzusprechen. Dann geht es wieder für 3 Runden in den Simulator, doch diesmal ist der Fahrer „blind“, das heißt er kann die Strecke nicht sehen. Dafür hat der Navigator die Aufgabe den Fahrer mittels Anweisungen so schnell wie möglich über den Kurs zu führen. Danach folgt eine kurze Reflektion, in der sich das Team austauscht. Möglich Leitfragen sind:

- Was war gut?
- Was hätte man besser machen können?
- Wie hat man sich in den Rollen gefühlt?
- Was habe ich in meiner Rolle erwartet?
- Was hätte ich mir von dem anderen gewünscht?



Die Erkenntnisse daraus sollen und können gleich im Anschluss umgesetzt werden, nur das nun die Rollen Fahrer und Navigator getauscht werden. Um die Optimierungspotentiale in absoluter Herausforderung nutzen zu können, wird das Team auf eine neue, unbekannte Strecke geschickt. Auch hier steht am Ende eine Reflektionsphase.

## Teil 2: Boxenstopp – Reifenwechsel

Auto hoch, Reifen ab, Reifen drauf, Auto runter - fertig. Was für den Zuschauer in oftmals unter drei Sekunden kaum zu überblicken und verstehen ist, bedarf einer langen Vorbereitungszeit. Ein Reifenwechsel im Rennen verlangt eine abgestimmte Choreografie der Arbeitsabläufe, um möglichst wenig Zeit in der Boxengasse zu verlieren. Ein weiteres interessantes Detail ist, dass die Anzahl der Personen, die am Fahrzeug arbeiten dürfen von Rennserie zu Rennserie unterschiedlich ist. In der Formel 1 dürfen an jedem Reifen 2 Mechaniker arbeiten, im Langstreckensport (WEC und GT) sind nur 2 Personen für den Reifenwechsel, die jedoch von zusätzlichen Personen hinter einer Sperrlinie unterstützt werden dürfen, erlaubt. Das bedeutet in der Konsequenz andere Abläufe, andere Vorgehensweisen und letztendlich immer Teamarbeit.

In einer Art Wettbewerb sollen die Boxenstopps geübt und absolviert werden: einmal nach Formelreglement (4 Personen am Fahrzeug) und einmal nach GT-Reglement (2 Personen am Fahrzeug, 2 Personen hinter der Sperrlinie). Dabei erhält jedes Team, bevor die Wettbewerbszeit gemessen wird, 5 Probeläufe. Zwischen den Probeläufen erhält das Team Gelegenheit sich über die Optimierung des Prozesses auszutauschen und verbindliche Absprachen über den Arbeitsablauf zu treffen.



Danach gilt es: ein Versuch pro Reglement und die Zeit zählt. Im Rennen hat man auch keine zweite Chance.

### Teil 3: Lessons Learned

Für den Transfer für den Arbeitsalltag kommt das gesamte Team zusammen. Die Erkenntnisse aus Teil 1 und 2 werden gesammelt und auf die beruflichen Aufgaben übertragen. Am Ende dieser Diskussion sollen konkrete Maßnahmen und Vorgehensweisen zur Verbesserung der alltäglichen Anforderungen stehen. Diese werden dokumentiert und als Verpflichtung der Teammitglieder angesehen.



Darüber hinaus erstellt jedes Teammitglied einen Transferbrief. In diesem schreibt er nieder, was er in den nächsten 6 Wochen persönlich im Arbeitsalltag umsetzen möchte. Dieser Brief wird in einen Umschlag gesteckt und vom Trainer eingesammelt. Nach 6 Wochen erhalten die Teilnehmer ihre selbst verfassten Briefe wieder zurück. So hat jeder Einzelne die Gelegenheit seine tatsächlichen Verhaltensweisen zu überprüfen.

### Teil 4: Gentleman – start your engine!

Im letzten Teil des Trainings erhält jeder Teilnehmer die Gelegenheit ein echtes Formel-4-Fahrzeug über einen Flugplatzkurs zu steuern. Auch wer viel und gerne Auto fährt wird hautnah erleben, dass ein Rennauto – so klein es auch sein mag – eine eigene aufregende Welt ist. Das Highlight - verdient!



### Alternative Umsetzung

Teil 1 „Kommunikation im Rennsimulator“ und Teil 2 „Boxenstopp – Reifenwechsel“ können losgelöst vom hier beschriebenen Konzept als einzelner Bestandteil in einem Kommunikationsworkshop oder im Rahmen einer Teamentwicklung realisiert werden.

# PRÄSENTATION

## PRÄSENTIEREN VOR GROßEN GRUPPEN

Das Präsentieren vor Gruppen kostet viele Vortragende Überwindung und führt zu Nervosität. Diese Effekte verstärken sich oft, wenn vor einer großen Gruppe präsentiert wird.

Wie begeistere ich meine Zuhörer? Wie vermittele ich meine Inhalte verständlich? Wie kann ich Gruppendynamiken steuern und mit schwierigen Teilnehmern umgehen? Dies sind nur einige Fragen, die Vortragende beschäftigen und zu Unsicherheit führen.



Ein besonderer Fokus liegt bei diesem Training auf der Steigerung der Selbstsicherheit bei Präsentationen vor großen Gruppen. Sie lernen Hemmnisse abzubauen, wissen mit Nervosität umzugehen und souverän aufzutreten. In vielen Praxisübungen wenden die Teilnehmer das Gelernte an und optimieren so ihre eigenen Fähigkeiten.

### IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)

#### Sie

- » erfahren, wie Sie bei Präsentationen stilvoll und überzeugend auftreten.
- » reflektieren Ihr Präsentationsverhalten, Ihre Durchsetzungsstärke und Ihre Glaubwürdigkeit.
- » erweitern Ihre Präsentationskompetenz und können Techniken und Methoden sicher und zielgruppenorientiert anwenden.
- » erlernen Techniken und Strategien für Selbstsicherheit und Souveränität in Präsentationen auch vor großen Gruppen.
- » lernen, Gruppenprozesse kompetent zu steuern.

### INHALTLICHE VORSCHLÄGE

#### Präsentationstechniken und Visualisierungshilfen

- Durchsetzungsstärke durch Kongruenz
- Die Visualisierung von Informationen
- Medieneinsatz
- Gestaltungsformen und -tipps
- Fragen und Zusammenfassen als Grundtechniken der Gesprächssteuerung

#### Was überzeugt wirklich? – Meine persönlichen Wirkungsmittel

- Wahrnehmung und Wirkung
- Gestik, Mimik und Körperhaltung
- Atmung und Stimme richtig eingesetzt

#### Selbstsicherheit bei Präsentationen vor großen Gruppen

- Welche Vorbehalte oder Hemmnisse habe ich bei meinen Präsentationen?
- Steigerung der Redesicherheit
- Hilfen zum Abbau von Lampenfieber
- Den eigenen Zustand positiv beeinflussen: State-Management

---

## Umgang mit Gruppendynamiken und schwierigen Situationen

Wie fördere ich eine positive Stimmung in Gruppen?

Konstruktiver Umgang mit Störungen, Fragen, Einwänden und schwierigen Teilnehmern

Vermeidung der typischer Fehler und Fettnäpfchen

## Praxisübungen und Feedback

an Beispielen aus dem Berufsalltag der Teilnehmer

*Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.*

---

### TRAININGSMETHODEN

- » Trainerinput
- » Moderation und Diskussion
- » Einzel-, Partner und Gruppenaufgaben
- » Feedback

---

### GRUPPENGROÖBE

Bis 12 Teilnehmer

---

### DAUER

2 Tage

---

## PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

### SICHERHEIT IM UMGANG MIT WICHTIGEN PERSÖNLICHKEITEN

#### SOUVERÄNES AUFTRETEN UND ZIELORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG

Die Bedeutung von Netzwerken ist allgemein bekannt – und dennoch wird sie sich kaum zu Nutze gemacht! Vor allem, wenn Sie als Mitarbeiter viel auf externen Veranstaltungen, wie Messen, Weiterbildungen oder Seminaren unterwegs sind, ergeben sich zahlreiche Möglichkeiten neue Kontakte zu knüpfen und Beziehungen auszubauen.

Doch wie eröffne ich ein Gespräch? Wie kann ich mein Anliegen anbringen? Will mir mein Gegenüber überhaupt zu hören? Solche Fragen führen zur Unsicherheit und können das Gesprächsvorhaben hemmen. Verstärkt wird der Effekt noch zusätzlich, wenn der Gesprächspartner hierarchisch höhergestellt ist oder man auf sein Entgegenkommen angewiesen ist.

Die Selbstsicherheit eines Menschen zeigt sich in seinem Auftreten und Verhalten in bestimmten Situationen. Selbstsicheren Menschen fällt es leichter, sich zu behaupten und sich herausfordernden Situationen zu stellen, was wiederum Einfluss auf den Erfolg und die Durchsetzungskraft haben kann.

Lernen Sie in diesem Training Ihr Selbstbewusstsein und Ihr Selbstvertrauen zu steigern. So fühlen Sie sich auch in herausfordernden Situationen sowie gegenüber wichtigen Persönlichkeiten wohler und gewinnen Ihre Gesprächspartner für sich. Anhand Ihres persönlichen Anliegens entwickeln Sie eine individuelle Strategie dieses bei Ihrem Gesprächspartner zielsicher zu platzieren.



<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter und Führungskräfte
<b>IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)</b>	<p><b>Sie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» reflektieren den Ist-Zustand im Umgang mit wichtigen Persönlichkeiten und erkennen Ursachen für das Auftreten von Unsicherheiten.</li> <li>» bauen Ihre Vorbehalte und Hemmnisse ab gegenüber Gesprächen mit Entscheidern, Funktionsträgern oder Sponsoren.</li> <li>» erlernen Techniken und Strategien für mehr Selbstsicherheit und Souveränität.</li> <li>» erhalten Feedback und erweitern Ihren persönlichen Wirkungsgrad und Ihre Gesprächsführungskompetenz.</li> <li>» erarbeiten eine individuelle Strategie, wie Sie Ihr nächstes Anliegen selbstsicher und zielorientiert anbringen.</li> </ul>
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Selbstsicherheit, Vorbehalte &amp; Innere Einstellung</b></p> <p>Wann spielt das Thema Selbstsicherheit für uns eine Rolle?          Welche Kriterien vermitteln uns das Gefühl der Selbstsicherheit?          Auf welchen Ebenen können wir Selbstsicherheit vermitteln?          Welche Vorbehalte oder Hemmnisse habe ich beim Umgang mit wichtigen Persönlichkeiten?          Durchsetzungskraft reduzierende Wahrnehmungs- und Denkmuster erkennen und verändern</p>

**Was überzeugt wirklich? – Meine persönlichen Wirkungsmittel**

Wahrnehmung und Wirkung  
 Gestik, Mimik und Körperhaltung  
 Atmung und Stimme richtig eingesetzt  
 Steigerung der Redesicherheit

**Zielorientierte Gesprächsführung**

Die Tür steht offen, Smalltalk und Gesprächseröffnung  
 Gesprächs-, Frage- und Argumentationstechniken  
 Typische Fettnäpfchen vermeiden: Wie wirken Killerphrasen und Wort-  
 hüllen, welche Wirkung erzeugen „magische Wörter“  
 Umgang mit Widerständen und Ablehnung  
 Außendarstellung der Johannes Gutenberg-Universität Mainz

**Praxisübung: So gewinne ich andere Menschen für mich und meine Ziele**

In welcher Situation wollen Sie sich selbst behaupten und durchsetzen?  
 Was bedeutet es, sich positiv durchsetzen?  
 Welche Werkzeuge helfen Ihnen, Ihre Ziele zu erreichen?  
 Was hilft Ihnen, sich zu behaupten und Ihre Meinung/Ihre Vorschläge einzubringen?

*Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.*

**TRAININGSMETHODEN**

- » Trainerinput & Diskussion
- » Rollenspiele; Einzel-, Partner-, und Gruppenaufgaben
- » Übungen zu konkreten Fallbeispielen aus dem Berufsalltag
- » Fallberatung

**GRUPPENGROÖÖE**

Bis maximal 12 Teilnehmer

**DAUER**

1 Tag

## TRAININGS FÜR EINKÄUFER

### BASISTRAINING FÜR EINKÄUFER

Durch stetig steigenden Kostendruck und internationalen Wettbewerb kommt dem Einkauf eine immer größer werdende strategische Rolle zu.

Um einen möglichst großen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten zu können, benötigen die Einkäufer ein umfangreiches Basiswissen.

<b>ZIELGRUPPE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Einkäufer mit ersten praktischen Erfahrungen</li> <li>» Quer- bzw. Wiedereinsteiger im Bereich Einkauf</li> </ul>
<b>IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Die Teilnehmer werden alle Bereiche des „Einkäuferalltags“ besprechen und erfahren, welche verschiedenen Möglichkeiten der aktiven, vorausschauenden und bereichsübergreifenden Gestaltungsmöglichkeiten es in einem modernen Einkauf gibt.</li> <li>» Eine Investition in praxisorientiertes Basiswissen wird sich schnell durch Realisierung von Einsparpotenzialen rentieren!</li> </ul>
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Bedeutung des Einkaufs: Schnittstellen /Kunden</b></p> <p><b>Smarte Ziele</b></p> <p><b>Potenzialanalyse / ABC-Analyse</b></p> <p><b>Anfragearten</b></p> <p><b>Angebot</b> partieller Angebotsvergleich Nutzwertanalyse</p> <p><b>Verhandlungsvorbereitung und -durchführung</b></p> <p><b>Bestellung</b> e-procurement</p> <p><b>Terminsicherung</b></p> <p><b>Lieferantenmanagement</b></p> <p><b>Kennzahlen als Zielkontrolle</b></p> <p><i>Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.</i></p>
<b>TRAININGSMETHODEN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Vortrag, Präsentation</li> <li>» Einzel- und Gruppenarbeit</li> <li>» Praxisübungen, Diskussion anhand von Praxisbeispielen</li> </ul>
<b>GRUPPENGROÖÖE</b>	Bis maximal 12 Teilnehmer
<b>DAUER</b>	2 Tage

**PREISANALYSE / PREISBEURTEILUNG**

„Leider müssen wir den Anstieg der Rohstoffpreise ab sofort an Sie weitergeben.“ – Sätze wie diesen kennen Sie sicher auch. Um als Einkäufer in Verhandlungen optimale Konditionen für das eigene Unternehmen zu erzielen, reichen rhetorische Fähigkeiten und Gesprächstechniken allein nicht aus. Unverzichtbar sind auch treffsichere Sachargumente, mit denen der Verkäufer im Preisgespräch konfrontiert und widerlegt werden kann.



**ZIELGRUPPE** Qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf die sich in das Kostengefüge Ihrer Lieferanten besser hineindenken wollen und somit eine neue Grundlagen für Preisverhandlungen erhalten wollen.

- IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)** **Sie**
- » lernen die wichtigsten Informationsquellen für die Preis- und Kostenanalyse kennen
  - » erarbeiten die wichtigsten Verfahren um Kalkulationen und Preise Ihrer Lieferanten nachzuvollziehen und wissen, wie Sie Preise beurteilen und Preisforderungen abwehren können, wenn sie unangemessen sind.
  - » können leichter den Dialog mit Lieferanten sachgerecht und rational zu führen.
  - » werden viel sicherer in Preisgesprächen und setzen sich auch in schwierigen Verhandlungen durch.

- INHALTLICHE VORSCHLÄGE**
- Gewinne durch Kostensenkung oder Umsatzplus?**
  - Wie bildet sich ein Preis in den verschiedenen Marktformen?**
  - bereits durch die Anfrage Preisbeurteilung möglich machen**
  - Angebotsvergleiche**
  - Ermittlung des Zielpreises zur Vorbereitung auf Preisverhandlungen**
  - Preisstrukturanalyse**
  - Das Kalkulationsschema: wie kalkuliert Ihr Lieferant?**
  - Voll- und Teilkostenrechnung, Deckungsbeitrag, Gewinnschwelle**
  - Auswirkung der Auslastung auf Kosten und Gewinn**
  - Differenz – Preis Verfahren als Methode zur Ermittlung des Grenzpreises**
  - Aufbau einer Gegenkalkulation**
  - Möglichkeiten und Werkzeuge zur Preisabwehr**

*Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.*

---

**TRAININGSMETHODEN**

- » Vortrag, Präsentation
- » Einzel- und Gruppenarbeit
- » Praxisübungen, Diskussion anhand von Praxisbeispielen

---

**GRUPPENGROÖBE**

Bis maximal 12 Teilnehmer

---

**DAUER**

1 Tag

---

## VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER

Besonders Einkäufer stehen immer wieder vor der Situation, im Kontakt mit Lieferanten und Dienstleistern ein „optimales“ Ergebnis erzielen zu müssen. Dabei wird oft vergessen, dass Verhandlung eine wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel ist, eine Übereinkunft zu erreichen, wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame, als auch gegensätzliche Interessen hat. Für erfolgreiche Einkäufer zählt daher nicht nur hohe Fachkompetenz und eine möglichst harte Verhandlungstaktik - vielmehr kommt es auf exzellente Kommunikation und Menschenkenntnis an. Auf der Basis von Respekt und Wertschätzung den Verhandlungspartnern gegenüber wird es Ihnen mit Hilfe der in diesem Training vermittelten Methoden weitaus leichter fallen, Verhandlungsergebnisse zu erzielen, mit denen alle Beteiligten zufriedener sind.



<b>ZIELGRUPPE</b>	Einkäufer die bereits Erfahrungen im Verhandeln mitbringen und neue Techniken kennenlernen und üben wollen.
<b>IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)</b>	<p><b>Sie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» trainieren, Verhandlungen und Gespräche optimal vorzubereiten, zu führen und abzuschließen.</li> <li>» optimieren Ihre Verhandlungsfähigkeiten und Ihr Können durch praktische Übungen und anschließende Analyse der Ergebnisse</li> <li>» lernen auf den Verhandlungspartner einzugehen ohne das eigene Ziel aus den Augen zu verlieren.</li> <li>» entwickeln Verhandlungsstrategien um Ihre Ziele zu erreichen.</li> </ul>
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Verhandlungen mit Lieferanten strategisch gut vorbereiten</b></p> <p><b>Informationen über den Lieferanten und den Menschen sammeln</b></p> <p><b>Das Machtverhältnis: Macht verstehen – Macht erhöhen</b></p> <p><b>Das interne Vorbereitungsgespräch anhand von Checklisten</b>          Eigene Ziele formulieren – die Messlatte des Erfolgs          Kostenstrukturanalyse anwenden (objektive Kriterien)          Verhandlungstaktik vorbereiten</p> <p><b>Gelungene Kommunikation</b>          Was trägt zu einer gelungenen Kommunikation bei? (aktives Zuhören          Beziehung, Emotion etc.)</p> <p><b>Verhandlungsdurchführung - Tricks</b>          Die verschiedenen Phasen einer Verhandlung          Sprache und Körpersprache          Professionelle Einwandbehandlung und Abwehr von Manipulationsversuchen          Unfaire Argumentation sicher entgegentreten, hart und sachlich verhandeln</p> <p><b>Nachbereitung einer Verhandlung – Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung</b></p> <p><i>Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.</i></p>

---

<b>TRAININGSMETHODEN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>» Vortrag, Präsentation</li><li>» Praxisübungen, Diskussion anhand von Praxisbeispielen</li><li>» Übungen in Rollenspielen (Videoanalyse)</li><li>» Großen Wert wird während des Seminars auf die Übung der Verhandlungsführung anhand von eigenen oder vom Trainer eingebrachten Situationen gelegt (mit Videoanalyse)</li></ul>
<b>GRUPPENGROÖBE</b>	Bis maximal 12 Teilnehmer
<b>DAUER</b>	2 Tage

---

## LIEFERANTENMANAGEMENT

### LIEFERANTENAUSWAHL, -ANALYSE UND -BEWERTUNG IM EINKAUF

Der Einkauf leistet einen erheblichen Anteil am Unternehmenserfolg. Die immer komplexer werdenden Zukaufteile erfordern eine intensive Zusammenarbeit mit den Lieferanten. Ein modernes Lieferantenmanagement muss diese veränderten Bedingungen berücksichtigen und bei der Auswahl, Analyse und Bewertung von Lieferanten permanent Kostenoptimierung, Risikominimierung, Qualitätssicherung, Versorgungssicherung und Verbesserung der Kostensituation im Fokus haben.



<b>ZIELGRUPPE</b>	Qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf die maßgeblich an der Zusammenarbeit mit Lieferanten beteiligt sind und die die Entwicklung der Zulieferqualität positiv beeinflussen wollen.
<b>IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)</b>	<p><b>Sie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» bauen ein effizientes Lieferantenmanagement auf, um die Optimierungsmöglichkeiten voll auszuschöpfen.</li> <li>» lernen die aktuellen Instrumente eines modernen Lieferantenmanagement kennen.</li> </ul>
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Ziele formulieren / Sourcingstrategien</b></p> <p><b>Formulierung von Anforderungen</b></p> <p><b>Lieferantenauswahl</b> Ermittlung von Bezugsquellen Lieferantenauswahl durch Beurteilung der Soll- und Kannkriterien Lieferanten-Selbstauskunft / Lieferantenaudits</p> <p><b>Lieferantenbewertung</b> Lieferantenbewertungssysteme - z.B.: Kriterien und Gewichtung Lieferantenqualifizierung Lieferantenportfolio</p> <p><b>Lieferantenentwicklung</b> Lieferantenbeziehungen - z.B.: KVP, Wertanalyse Lieferantenentwicklung - Verbesserung der Lieferantenqualität Grundlagen der Zusammenarbeit - Verträge, Liefervereinbarungen</p> <p><i>Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.</i></p>
<b>TRAININGSMETHODEN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Vortrag, Präsentation</li> <li>» Praxisübungen, Diskussion anhand von Praxisbeispielen</li> <li>» Einzel- Gruppenarbeit</li> </ul>
<b>GRUPPENGROÖÖE</b>	Bis maximal 12 Teilnehmer
<b>DAUER</b>	1 Tag

## EINKAUFSCONTROLLING

### ZIELGERICHTETES PLANEN UND STEuern VON EINKAUFSPROZESSEN

Der Einkauf eines Unternehmens bestimmt den größten Kostenblock. Die festgelegten Einkaufsziele führen zu Maßnahmen, die geplant und gesteuert werden müssen. Erst durch die sinnvolle Erarbeitung und Darstellung von Kennzahlen wird der Beitrag des Einkaufs am Unternehmensergebnis sichtbar und auch steuerbar.



Einkaufscontrolling bedeutet, die operativen und strategischen Einkaufsprozesse über Planung und Feedbackschleifen zu steuern und zu optimieren.

<b>ZIELGRUPPE</b>	Einkaufsmitarbeiter die den Erfolg des Einkaufs darstellen, und die Einkaufsarbeit somit intern „verkaufen“ wollen.
<b>IHR NUTZEN (TRAININGSZIELE)</b>	<p><b>Sie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» erfahren, wie Sie die Erfolgspotenziale des Einkaufs aufspüren und die eingeleiteten Maßnahmen mit geeigneten Kenngrößen messbar und somit steuerbar machen.</li> </ul>
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Zielgerichtetes Planen und Steuern der Einkaufsziele</b></p> <p><b>Vorgehen zur Entwicklung geeigneter Kennzahlen</b></p> <p><b>Strategisches Einkaufscontrolling</b>                  Entwicklung von Einkaufsstrategien aus dem Einkaufsziel                  Entwicklung von Basiskennzahlen                  Aufbau eines Kennzahlensystems im Einkauf                  Balanced Scorecard und Treiberbäume</p> <p><b>Operatives Einkaufscontrolling</b>                  Kennzahlen zur Verbesserung der Kosten, der Leistung und der Finanzierung                  Kennzahlensysteme – Verknüpfungen um wechselseitige Abhängigkeiten darzustellen                  Einsparpotenziale identifizieren und ausschöpfen (intern und extern)</p> <p><b>Berichtswesen</b>                  Gestaltung des Einkaufsreports                  Entwicklung eines aussagekräftigen Einkaufsreports</p> <p><i>Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.</i></p>
<b>TRAININGSMETHODEN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Vortrag, Präsentation</li> <li>» Praxisübungen, Diskussion anhand von Praxisbeispielen</li> <li>» Einzel- und Gruppenarbeit</li> </ul>
<b>GRUPPENGROÖÖE</b>	Bis maximal 12 Teilnehmer
<b>DAUER</b>	1 Tag

## EINZELHANDEL

---

### VERHALTEN IN GEFAHRENSITUATIONEN IM EINZELHANDEL FÜR BOUTIQUE MANAGER, SAFETY COACHES UND SICHERHEITSBEAUFTRAGTE

---

Die Gefahren für den Einzelhandel werden heutzutage immer größer. Seien es Ladendiebstähle, die ansteigende Kriminalität und sogar Bombendrohungen, Terroranschläge oder Amokläufe.

Kommt es zu einer solchen Gefahrensituation befinden sich Führungskräfte und Mitarbeiter in einer Ausnahmesituation in der es gilt intuitiv richtig zu Handeln. Doch, wie verhalte ich mich in Gefahrensituationen richtig? Wie kann ich verdächtige Personen und Bedrohungen frühzeitig erkennen? Damit wir intuitiv richtig handeln können und auch in Gefahrensituationen Ruhe bewahren, sind das Wissen über mögliche Gefahren und zielführende Verhaltensweisen grundlegend.

---

<b>ZIELGRUPPE</b>	Boutique Manager, Safety Coaches, Sicherheitsbeauftragte
<b>TRAININGSZIELE</b>	<p>In diesem Training werden Sie für mögliche Gefahrensituationen sensibilisiert und stärken Ihre Handlungskompetenz in Extremsituationen. Sie kennen Ihre Verantwortung und den gesetzlichen Rahmen.</p> <p>Sie lernen wie Sie in diesen Situationen Ruhe bewahren, zielorientiert kommunizieren und sich und andere Schützen. Sie können mögliche Gefahren früher erkennen, verbessern Ihr Sicherheitsgefühl und können dieses Wissen an Ihre Mitarbeiter weitergeben.</p>
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Einstieg in das Thema</b></p> <p><b>Gefahren und Gefahrensensibilisierung</b>          Ausdrucksformen und Ursachen          Erkennen von Gefahren und Verhaltensweisen          Grundlagen der Eigensicherung</p> <p><b>Verhalten in Gefahren- und Extremsituationen</b>          Was tun bei einer Bombendrohung?          Umgang mit verdächtigen Gegenständen          Umgang mit Drohbriefen/Drohanrufen          Verhalten bei Amoklagen und Terrorismus          Umgang mit „Problemgruppen“: Demonstranten, Fußballfans, etc.          Erfahrungs- und Meinungs austausch</p> <p><b>Körpersprache bewusst einsetzen – Demonstration und Übungen</b>          Anti-Opfer Haltungen          Sicheres Stehen          Ausarbeitung einer individuellen Haltung für den Fall der Fälle</p> <p><b>Rechtsgrundlagen</b>          Kurzeinführung und Grundlagenwissen          Rechtssicheres Handeln in Bezug auf:          - Eigentumsdelikte          - Hausfriedensbruch          - Vorläufige Festnahme</p>

---

---

### Fragen zu Beispielen aus dem Berufsalltag

#### Fallberatung & Feedback

*Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.*

---

#### TRAININGSMETHODEN

- » Trainerinput & Diskussion
- » Erarbeiten von Checklisten
- » Rollenspiele, Partner- und Gruppenübungen
- » Fallberatung

---

#### GRUPPENGROÖBE

Empfehlung bis 14 Teilnehmer

---

#### DAUER

1 Tag

---

## VERHALTEN IN GEFAHRENSITUATIONEN IM EINZELHANDEL FÜR QUALITY & SHE KOORDINATOREN

Die Gefahren für den Einzelhandel werden heutzutage immer größer. Seien es Ladendiebstähle, die ansteigende Kriminalität und sogar Bombendrohungen, Terroranschläge oder Amokläufe.

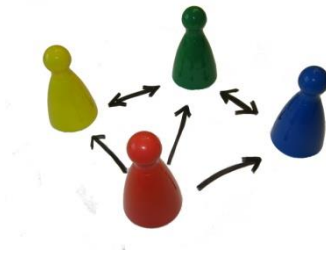
Kommt es zu einer solchen Gefahrensituation befinden sich Führungskräfte und Mitarbeiter in einer Ausnahme-situation in der es gilt intuitiv richtig zu Handeln. Doch, wie verhalte ich mich in Gefahrensituationen richtig? Wie kann ich verdächtige Personen und Bedrohungen frühzeitig erkennen? Damit wir intuitiv richtig handeln können und auch in Gefahrensituationen Ruhe bewahren, sind das Wissen über mögliche Gefahren und zielführende Verhaltensweisen grundlegend.

<b>ZIELGRUPPE</b>	Quality & SHE Koordinatoren
<b>TRAININGSZIELE</b>	In diesem Training werden Sie für mögliche Gefahrensituationen sensibilisiert, verbessern Ihr Sicherheitsgefühl und stärken Ihre Handlungskompetenz in Extremsituationen und können dieses Wissen an Teammitglieder weitergeben.
<b>INHALTLICHE VORSCHLÄGE</b>	<p><b>Gefahren und Gefahrensensibilisierung</b>          Ausdrucksformen und Ursachen          Erkennen von Gefahren und Verhaltensweisen          Grundlagen der Eigensicherung</p> <p><b>Verhalten in Extremsituationen</b>          Was tun bei einer Bombendrohung?          Umgang mit Drohbriefen / Drohanrufen          Verhalten bei Amoklagen und Terrorismus          Erfahrungs- und Meinungsaustausch</p> <p><b>Körpersprache bewusst einsetzen – Demonstration und Übungen</b>          Anti-Opfer Haltungen          Sicheres Stehen          Ausarbeitung einer individuellen Haltung für den Fall der Fälle</p> <p><b>Compliance</b>          Kurzeinführung und Grundlagen          Ziele des Compliance          Risikominimierung          Effizienzsteigerung          Effektivitätssteigerung</p> <p><i>Gerne sprechen wir mit Ihnen gemeinsam vor Realisierung des Trainings die genauen Inhalte ab und erarbeiten so ein ziel- und teilnehmerorientiertes Trainingsdesign.</i></p>
<b>GRUPPENGROÖE</b>	Empfehlung bis 14 Teilnehmer
<b>TRAININGSMETHODEN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Trainerinput &amp; Diskussion</li> <li>» Erarbeiten von Checklisten</li> <li>» Rollenspiele, Partner- und Gruppenübungen</li> <li>» Fallberatung</li> </ul>
<b>DAUER</b>	1 Tag

## GRUNDSÄTZLICHES ZUR TRAININGSDURCHFÜHRUNG

Die Anforderungen an professionelle Personalentwicklungsmaßnahmen sind vielfältig und von der jeweiligen Zielsetzung und dem Teilnehmerkreis abhängig. Dieser Komplexität werden wir gerecht, indem wir unsere Trainingsmaßnahmen grundsätzlich in mehreren Ablaufvarianten anbieten. Diese sind:

### Training



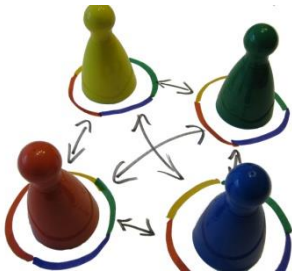
In der klassischen Trainingsform erarbeitet eine Gruppe von Teilnehmern gemeinsam mit dem Trainer relevante Inhalte zum jeweiligen Thema. Neben der Vermittlung wichtiger Grundlagen, steht die gemeinsame Erarbeitung von Handlungsalternativen und das aktive Einüben derselben im Vordergrund. Selbstverständlich orientieren wir uns dabei an Praxisanforderungen der Teilnehmer und arbeiten gerne an konkreten Situationen.

### Einzelcoaching



Hierbei bearbeitet der Trainer mit einem Teilnehmer an dessen ganz persönlichen Schwerpunkten und Zielsetzungen. Dieses Vorgehen ist durch ein Höchstmaß an Flexibilität und Individualität gekennzeichnet. Durch die Möglichkeit, mit dem Teilnehmer in mehreren Treffen über einen längeren Zeitraum zu arbeiten, ist eine reale Begleitung bei konkret anstehenden Aufgaben möglich. Der zeitliche Gesamtaufwand ist dabei in der Regel mit dem eines klassischen Trainings vergleichbar.

### Gruppencoaching



Analog zum Einzelcoaching arbeitet unser Trainer mit einer Gruppe von Teilnehmern an ganz konkreten Fällen und Aufgaben aus der Praxis. Diese werden besprochen, geplant und umgesetzt und die Teilnehmer können ihre Erfahrungen beim nächsten Treffen wieder mit einbringen.

GERNE SPRECHEN WIR MIT IHNEN GEMEINSAM VOR REALISIERUNG DES  
TRAININGS DIE GENAUEN INHALTE AB UND ERARBEITEN SO EIN  
ZIEL- UND TEILNEHMERORIENTIERTES TRAININGSDESIGN!

## ÜBERSICHT UNSERER KERNKOMPETENZEN

Personalentwicklung hat viele Facetten. Um sie optimal und umfassend beraten zu können, bieten wir Ihnen ein breites Spektrum an Personalentwicklungsmaßnahmen an. Gemeinsam mit unseren Spezialisten für die verschiedenen Themengebiete haben wir Kataloge erstellt, mit denen Sie sich einen Überblick zu unserem Angebot verschaffen können. Im unteren Abschnitt finden Sie die verschiedenen Themen aufgelistet. Bei vorhandenem Interesse senden wir Ihnen gerne unverbindlich weitere Informationen zu dem jeweiligen Thema zu!



- » Zeit- und Selbstmanagement
- » Diagnostik und Assessment Center
- » Trainings für Auszubildende und Ausbilder
- » Vertrieb und Marketing
- » Empfehlungsmarketing
- » Projektmanagement
- » Unternehmenstheater
- » Seminare für Frauen
- » Demografischer Wandel
- » Telefontrainings
- » Personalentwicklung für Sekretariat und Assistenz
- » Verhaltenstrainings in englischer Sprache
- » ÖPNV – Angebote für Verkehrsunternehmen
- » Business Shorties – Trainings in Kurzformat
- » Train the Trainer
- » Kombitrainings aus Verhaltens- und IT-Trainings
- » IT-Anwendertrainings
- » Betriebswirtschaftslehre
- » Führungskräfteentwicklung
- » Gesundheitsmanagement
- » Teamentwicklung
- » Kommunikation und Gesprächsführung
- » Präsentation und Moderation
- » Change Management
- » Konfliktmanagement
- » Verhandlungen

## FLIEGENDES/MOBILES KLASSENZIMMER



### **„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!“**

Aus diesem Grund bieten wir Ihnen gerne für die Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter, neben unseren internen Schulungsräumen, auch mobile Lösungen an, getreu dem Motto: „Lernwelten neu erschließen - die Wissensvermittlung von morgen.“

Unser **Fliegendes/Mobiles Klassenzimmer** – bestehend aus 12 leistungsstarken und hochwertig ausgestatteten 15“ Notebooks, die allesamt miteinander per virtuellem Netzwerk und W-Lan abgesichert sowie vernetzt sind und von einem Dozentenrechner aus zentral gesteuert werden (können) – bietet Ihren Mitarbeitern sowohl allerhöchste Flexibilität als auch Mobilität für eine erfolgreiche Wissensaneignung.

Mit Hilfe unseres Fliegenden/Mobilen Klassenzimmers gestalten wir den computergestützten Unterricht (von MS Office-Anwendungen über Programmierung, wie auch technische Trainings, z.B. Microsoft Moc-Kurse) für jeden einzelnen Teilnehmer noch effektiver, interessanter und wirkungsvoller.

**Und das Beste:** „Sie können sowohl Kosten sparen, z.B. für die Anmietung externer Schulungsräume als auch IT-Trainings, trotz fehlender IT-Räume, im eigenen Hause durchführen.“

Das Fliegende/Mobile Klassenzimmer: „Ganz unabhängig von der örtlichen Gegebenheit – in sekundenschnelle einsatzbereit!“

*Sprechen Sie uns an! Gerne stimmen wir unser Fliegendes/Mobiles Klassenzimmer individuell auf Ihre Wünsche und Zielsetzungen ab!*

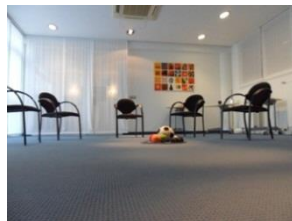
## SCHULUNGSRÄUME

Die Spirit Training & Consulting GmbH ist deutschlandweit für ihre Kunden im Einsatz. Sehr gerne bieten wir Ihnen aber auch die Möglichkeit, zu uns zu kommen und unsere Schulungsräume im Herzen des Ruhrgebiets zu nutzen.



Wir bieten Ihnen einen hellen und freundlich ausgestatteten Schulungsraum mit ausreichenden Parkmöglichkeiten direkt am Gebäude.

Unser Schulungsraum ist ausgestattet mit mehreren Flipcharts, einer Metaplanwand, einem Beamer und einem Moderatorenkoffer.



Neben unserem Schulungsraum steht Ihnen ein Aufenthaltsraum zur Verfügung, wo wir unseren Teilnehmern eine Komplettversorgung mit kalten und warmen Getränken, Obst und Gebäck sowie einer warmen Mittagsmahlzeit anbieten. Natürlich kann der Aufenthaltsraum neben den Pausen auch für Gruppenarbeiten verwendet werden.



## ALLGEMEINES

---

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Spirit Training & Consulting GmbH.

Bei Rückfragen freuen wir uns auf Ihren Anruf! Unter der Rufnummer (02043) 37 57 56 - 0 sind wir für Sie jederzeit erreichbar.

Besuchen Sie uns auch im Internet unter:

[www.spirit-tc.de](http://www.spirit-tc.de)

## IHR SPIRIT-TEAM

## AUSZUG AUS UNSEREN REFERENZEN



