

Leadership@Sales



**Wir befähigen Menschen und Organisationen
neue Wege zu gehen.**

Über uns

Unser Leitbild:

Die Eigenverantwortung zur positiven Veränderung stärken.

Vertrauen als Basis

Vertrauen ist die Basis unserer Arbeit. Dazu pflegen wir einen engen und offenen Austausch mit Partnern, Kunden und Lieferanten.

Wir brennen für unsere Aufgabe

Wir sind begeistertes Vorbild. Als Spezialisten, die aus der Praxis kommen inspirieren wir Menschen und Unternehmen echte Veränderungen mit der Tat umzusetzen und Best Practices zu generieren.

Wir regen zum kreativen Denken an

Wir denken out of the box und begeistern Menschen innovativ zu sein, neue Wege zu gehen, um Außergewöhnliches zu schaffen. Wir fördern dazu den inspirierenden Austausch mit Querdenkern, Kunden und Mitarbeitern.

Wir fordern heraus und vermitteln Sinnhaftigkeit

Wir bewegen Menschen raus aus ihrer Komfortzone, indem wir neues Denken anstoßen und zulassen. Wir hinterfragen Vorgehensweisen und unterstützen Menschen dabei, Entscheidungen zu treffen und Herausforderungen anzunehmen. Durch Selbstreflexion befähigen wir Menschen, den eigenen Sinn im Tun und (Da-)Sein zu finden.

Wir fördern persönliches und unternehmerisches Wachstum

Wir reden Klartext und sind in unserem Denken und Handeln klar und transparent. Wir unterstützen Menschen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung, indem wir sie befähigen, ihre Potenziale zu erkennen. Wir fördern Lern- und Leistungsbereitschaft, erkennen und lösen Konflikte, wodurch wir helfen Starrheit zu überwinden. Werte und Ziele unserer Auftraggeber stehen dabei im Fokus.

Wir machen Lust auf Veränderung

Wir machen Lust auf Veränderung und feiern Erfolge.



Ihre Ziele im Fokus: Unsere Methodik

Kybos Training & Coaching bietet Lösungen, die auf aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen. Wir bauen dabei für Sie die Brücke in die Praxis und sorgen damit für nachhaltige Ergebnisse.

Training als Bestandteil eines Veränderungsprozesses

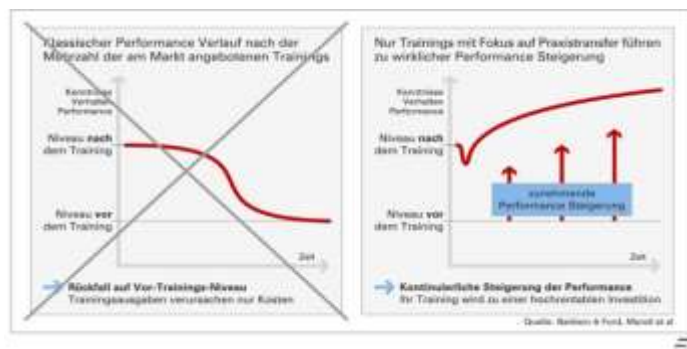
Die Wahl der Trainings- und Coaching-Methode wird bei Kybos bestimmt durch das Lernziel. Alle Methoden sind wissenschaftlich fundiert und unterliegen einem stetigen Evaluationsprozess, der Ihnen eine hohe Qualität garantiert.

Eigenverantwortung zur positiven Veränderung fördern

Bereits im Training setzen wir auf ein hohes Maß an Teilnehmeraktivität. Wir verstehen Training als einen geschützten Rahmen, der es Teilnehmern ermöglicht, ihr Verhaltensrepertoire zu erweitern und Verhaltensalternativen auszuprobieren. Bevormundung, Indoktrination oder Manipulation gibt es nicht bei Kybos. Wir haben Respekt vor der Persönlichkeit des Einzelnen.

Unser Anliegen: Persönlichkeitsentwicklung

Je nach Lernziel setzen wir das Lehrgespräch, Praxisgespräch, Rollenübungen, Fallbeispiele, Methoden der Gruppenmoderation, kreative, spielerische und Erlebnisaktivierende Methoden, Einzel- und Gruppenübungen ein. Jeder Teilnehmer erhält ein persönliches Feedback – auch mal mittels Videoanalyse- und konkrete Tipps und Empfehlungen zur Entwicklung seines eigenen Stils. Ein persönlicher Maßnahmenplan sichert den Teilnehmern den Transfer in ihre berufliche Praxis.



Training in kleinen Gruppen

Um einen optimalen Lerntransfer durch persönliche Betreuung zu gewährleisten, begrenzen wir die Gruppengröße in unseren Trainings auf 10 Personen. Dies ermöglicht einen hohen Übungsanteil mit qualifiziertem Feedback für den Einzelnen und allgemeinen Empfehlungen für alle.

Überblick über unsere Methoden:

- E-Learning mit Blinkkit
- Webinare
- Rollenübungen
- Praxisnahe Fallbeispiele
- Führungswerkstatt
- Kollegiale Fallberatung / Peer-Coaching
- Testverfahren (DISG, Riemann-Thomann, aHead)
- Reflexion
- Führungstagebuch
- Disney-Methode und andere Kreativitätstechniken
- Onlinecoaching

Führung – Leadership for Excellence

Viele Manager kennen Erfolgsfaktoren für Ihre Arbeit als Führungskraft. Doch Kennen bedeutet noch lange nicht Können. Beim Schritt vom Kennen zum Können unterstützt Sie Kybos durch firmeninterne und offene Trainings mit einem sehr hohen praktischen Anteil. Die Teilnehmer lernen z.B. sich entsprechend der Unternehmensphilosophie ihres Unternehmens zu verhalten und die Führungsinstrumente in ihrem Unternehmen umzusetzen.

Training

Wir trainieren Ihre Führungskräfte sowohl mit maßgeschneiderten Trainings bei Ihnen im Haus als auch in Offenen Trainings, wo Sie die Chance haben über den eigenen Tellerrand hinaus zu blicken und Menschen aus anderen Unternehmen zu begegnen.

Beispiele für Trainingsthemen:

- Kritische Gespräche als Führungskraft führen
- Führen mit Zielen
- Den Eigenen Führungsstil erkennen und entwickeln
- Vom Kollegen zur Führungskraft
- Führen von Projektteams
- Die Führungskraft als Konfliktvermittler
- Führungskommunikation
- Situatives Führen
- Transformationales Führen
- Führung von Diversität
- Für erfahrene Führungskräfte: Der eigene Führungsstil auf dem Prüfstand
- Eigenmotivation und Mitarbeitermotivation
- Angewandte Menschenkenntnis
- Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung
- Empowerment
- Höchstleistungsteams formen
- Leadership 4.0

Coaching

Beste Ergebnisse in der Entwicklung von Führungspersönlichkeiten erzielen wir, wenn Workshops und Führungstrainings mit individuellem Coaching von Führungskräften verbunden werden.

In unseren Coaching-Prozessen stellen wir im Gespräch zunächst den Anlass fest, dann folgt eine Situations-Analyse. Daraus leiten wir gemeinsam die Ziele des Coachings ab. Mit einer sorgfältigen Maßnahmenplanung stellen wir sicher, dass der Klient die Methoden akzeptiert und die definierten Ziele erreicht werden. Das Coaching umfasst in den Phasen der Durchführung und des Transfers in die Praxis oft eine Modifikation der eigenen Wahrnehmung, des Verhaltens, des Handelns und der Einstellungen. Am Ende des Coachings steht eine Erfolgskontrolle und ein Ausblick für die weitere Entwicklung des Klienten.

Gerne klären wir mit Ihnen in einem ersten kostenlosen Gespräch Ihren Bedarf und zeigen Ihnen erste Lösungsansätze auf. Vereinbaren Sie mit uns per E-Mail Ihr kostenloses Kennenlerngespräch per Webkonferenz:

hetzer@kybos-training.de



Leadership@Sales – Nachhaltig wirksam durch Intervalltraining

Führungsexzellenz in 7 Monaten

Sie werden für 7 Monate Teil einer exklusiven Trainingsgruppe von Gleichgesinnten aus verschiedenen Unternehmen. Einmal im Monat treffen wir uns zum Webinar (Dauer: ca. 1,5 Stunden), wo Sie unter der Anleitung eines erfahrenen Trainers ein Führungsthema fokussiert trainieren. Gruppenarbeiten im virtuellen Seminarraum, Feedback und die Besprechung von Fallbeispielen schlagen die Brücke in Ihre Praxis.

Das beste aus der modernen Trainingswelt: Webinar + Onlinetraining + Onlinecoaching

Zwischen den Webinaren holen Sie sich weiteren wertvollen Input im Onlinetraining, welches Sie zeit- und ortsunabhängig auf unserer intuitiv zu bedienenden Trainingsplattform bearbeiten.

Multimedial aufbereitete fundierte Theorieinputs des Trainers kombiniert mit einem hohen Anteil an Praxisübungen vermitteln echtes Knowhow.

Nachhaltig wirksam durch Transfersicherung

In jedem Modul erhalten Sie Transferaufgaben, die Ihnen eine optimale Nachbearbeitung der Trainingsinhalte ermöglichen. Auf diese Weise setzen Sie Erlerntes sofort in Ihre eigene berufliche Praxis um. Nach Teilnahme an einem Modul steht Ihnen unser Trainer zur Unterstützung beratend per E-Mail zur Seite. Somit bleiben keine Fragen ungeklärt.

Im Onlinecoaching (4 Einheiten sind inklusive, weitere können dazu gebucht werden), für welches Sie mit unserem Coach individuelle Termine zum Videomeeting vereinbaren, bearbeiten Sie Ihre eigenen Themen.

Leadership@Sales ist optimal für kleinere und mittelständische Unternehmen sowie Einzelpersonen geeignet, die professionell ihre eigenen Führungskompetenzen ausbauen wollen.

Auf einen Blick:

- ✓ Ein hoher Übungsanteil gewährleistet einen extremen Praxisbezug.
- ✓ Umfangreiche Unterlagen: Skript, Fotoprotokoll, Checklisten und Gesprächsleitfäden.
- ✓ Transferaufgaben garantieren Ihnen eine Umsetzung der Inhalte in Ihren eigenen beruflichen Alltag.
- ✓ Begleitendes E-Learning zur Vertiefung Ihres Knowhows.
- ✓ Eine intuitiv zu bedienende E-Learning Plattform.
- ✓ Professionelle Unterstützung durch Onlinecoaching.
- ✓ Möglichkeit zum Netzwerken.
- ✓ Alle Module werden garantiert durchgeführt.
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und durch Maßnahmen der Qualitätssicherung.
- ✓ Zertifizierte Trainer und Coaches
- ✓ Trainer/Coach mit Erfahrung als Vertriebsführungskraft
- ✓ Keine versteckten Zusatzkosten.
- ✓ Alle Teilnehmer erhalten ein Zertifikat.
- ✓ Sie werden als TeilnehmerIn Mitglied im Kybos Sales Club.
- ✓ Die Teilnehmenden erhalten ein am Ende des Onlinekurses ein Zertifikat.

Zeitlicher Aufwand:

ca. 70-80 Stunden verteilt auf 7 Monate

Termine:

Auf Anfrage

Preis:

7 Webinare + 4 Onlinecoachings + Onlinetraining
449€ zzgl. MwSt. je Teilnehmer

Anmeldung

per Mail: hetzer@kybos-training.de

Leadership@Sales

Modul 1: Der authentische Führungsstil

- Inhalte: + Führungsstile: Was wirkt?
- + Den eigenen Führungsstil erkennen und entwickeln: Was passt zu mir?
 - + Motive, Werte und Mindset
 - + Sinnzentrierte Führung
 - + Test: Was motiviert mich und andere
 - + Dominoeffekte: Wie ich führe, so verkauft mein Team.

Modul 2: Ziele vereinbaren, Aufgaben delegieren

- Inhalte: + Nutzen und Gefahren von Zielvereinbarungen
- + Zielarten
 - + OKR – Agile Ziele
 - + Das Zielvereinbarungsgespräch
 - + Maßnahmen planen und delegieren
 - + Das Delegationsgespräch

Modul 3: Vertriebscontrolling

- Inhalte: + Das Selbstverständnis von Kontrolle
- + Kennzahlensysteme nutzen
 - + Controllinginstrumente im Vertrieb
 - + Vertriebscontrolling
 - + Strategische Vertriebssteuerung
 - + Feedback geben

Modul 4: Lob und Tadel

- Inhalte: + Selbstverständnis von Kontrolle
- + Effekte von Lob, Tadel, Feedback
 - + Kritikgespräche führen
 - + Gesprächstechniken: Aktiv zuhören, Fragetechnik, Gesprächsförderer
 - + Mitarbeitergespräche führen
 - + Kommunikationsmanagement

Modul 5: Konflikte erfolgreich lösen

- Inhalte: + Arten von Konflikten
- + Konfliktentstehung und –eskalation
 - + Lösungsstrategien
 - + Konfliktgespräche führen
 - + Die Führungskraft als Vermittler
 - + Das Harvard-Konzept

Modul 6: Teams entwickeln und führen

- Inhalte: + Phasen der Teamentwicklung
- + Teamsitzungen durchführen und moderieren
 - + Kommunikation im Team
 - + Mission und Verantwortung
 - + Hochleistungsteams formen
 - + Für Motivation sorgen

Modul 7: Empowerment

- Inhalte: + Was bedeutet Empowerment und wie wirkt es sich aus?
- + Empowerment fördern
 - + Die Führungskraft als Coach
 - + GROW und KATA-Coaching
 - + Instant Motivation
 - + Mitarbeitende entwickeln



Diese Unternehmen arbeiten gerne mit den Kybos-Spezialisten

Projektbeispiele finden Sie
auf unsere Homepage:
[http://www.kybos-
training.de/Referenzen/](http://www.kybos-training.de/Referenzen/)
oder scannen Sie:



Anfragen an:
hetzer@kybos-training.de

Banken und Versicherungen

Assekuranz Herrmann
BGV Badische Versicherungen
Postbank Filialvertrieb AG
Provinzial Versicherung
Sparkasse Schwerte
Sparkasse Baden-Baden/Gaggenau
Sparkassenakademie Stuttgart
Grenke-Leasing AG

Medizintechnik

Richard Wolf GmbH
Schwarzer Cardiotek
Sangro Healthcare
BMG Labtech GmbH
OWIS GmbH
Klinik Dr. Dengler

Automotive

Daimler AG
Volvo Trucks
TI Automotive
Pirelli Deutschland GmbH
Telemotive AG
TOX Pressotechnik
Scania

Maschinen- und Anlagenbau

altmeyerBTD GmbH
ART GmbH
August Faller GmbH & Co. KG
Brobeil Aufzüge GmbH & Co. KG
Endress+Hauser AG
GEZE GmbH
Gebr. Pfeiffer SE
Heitz GmbH
SCA Schucker GmbH&Co.KG
Schunk GmbH & Co. KG Spann- und Greiftechnik
Schaltbau GmbH
Testo AG
VonArdenne Anlagentechnik GmbH
Yaskawa Europe GmbH

Logistik und Transport

Tirolia Spedition Ges.m.b.H.
DTC Deutsche Transport Compagnie
Ewals Cargo Care
Luxair S.A.

Handel

Albrecht Werkzeuge
Arnulf Betzold GmbH
Aldi
Brütsch & Rüegger Werkzeuge AG
Elsässer Filtertechnik
Industrie Technik Kienzler GmbH
Melle GmbH
Ottenbruch GmbH & Co. KG
Stahlpartner Sülze
Plegge und Bauer Baubeschläge GmbH

IT

OptWare GmbH
NIC Systemhaus GmbH
regiogruppe-bau GmbH
Connexity

Chemie und Pharma

Bada AG
Bayer AG
CHT R. Beitlich GmbH
Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co KG
Klüber Lubrications KG
La Prairie Group

Öffentliche Verwaltung

Landratsamt Karlsruhe
Landratsamt Rhein-Neckar-Kreis
Vermögen und Bau Baden Württemberg
Regierungspräsidium Freiburg
Regierungspräsidium Karlsruhe
Stadt Baden-Baden
Stadt Bruchsal
Stadt Ellwangen
Stadt Weinheim
ZVK Sachsen
Oberfinanzdirektion Karlsruhe

Bau

Harsch Bau GmbH & Co. KG
Saint-Gobain Weber GmbH
Purus Plastics GmbH
Fränkische Rohrwerke
Schöck AG
Uzin Utz AG
GAD Burkhardtsdorf

Verpackung, Druck und Medien

abdruck GmbH
Papierfabrik Scheufelen GmbH&Co.KG
Smurfit Kappa
Ch. Dahlinger
Techno-Grafica GmbH
GEMA

Dienstleistung

pme Familienservice GmbH
Landesmesse Stuttgart
KMK Messe Karlsruhe
Merkur Akademie Karlsruhe
bfw Sinzheim
Infoterra GmbH
Clover Germany

Industrie

Coca-Cola Deutschland
Siegener Verzinkerei Gruppe
Oetiker AG
Losberger GmbH
Buck GmbH
Airbus Defence and Space
SBS Burger-Gruppe
Swarovski
Grundfos Water
Microtherm GmbH