

Unsere Seminare

Seminare und
Ausbildungen für Fach-
und Führungskräfte,
Selbstständige, Trainer
und Berater.

www.spm2000.de

Programm Oktober 2024 - April 2025





Business Outsourcing Management – Partner erfolgreich steuern

Sie wollen den partnerschaftlichen Erfolg schnell und nachhaltig erreichen? Dafür lernen Sie im Seminar, wie Sie klare und verständliche Kommunikation zu Anforderungen, Erwartungen, Kosten und Zeitplänen herstellen.

Geeignet für

Account-, Projekt-, Outsourcing-
Manager

Inhalte

- Interkulturelle Kommunikation
- Rollen und Verantwortlichkeiten
- Prozesse und Intraday Steuerung
- Eskalationsprozesse

„Kann ich nur weiterempfehlen, was mir sehr gut gefallen hat, war die intensive Betreuung und offene Feedbackkultur, die wir nun im Unternehmen weiterführen werden.“

Besonderheit

Langfristig wird die Zufriedenheit und Loyalität der ISP und OSP gesteigert und eine Erhöhung der Customer Service Qualität und der Experience bis zum Endkunden gewährleistet.

Termine und Preis

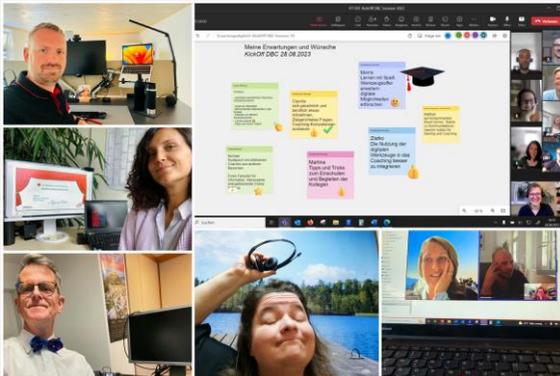
25.10.-26.10.2024, alternativ auf Anfrage
1.390,- € p. P. zzgl. MwSt.

Ausbildungszeit & Format

2 Tage (14 h zzgl. Pausen)
Präsenz oder Digital via MS TEAMS

Referent

Benjamin Freimuth
(Projektleitender Trainer)



Weiterbildung zum digitalen Business Coach (DBC)

Spontan und souverän Hilfestellung in der digitalen Welt geben.

Seminar zum Thema

Mitarbeiter im Homeoffice anleiten oder mal schnell online für das neue Produkt begeistern? Spontan und souverän in der digitalen Welt Hilfestellung zu geben fällt auch nach drei Jahren remote work nicht jeder Fach- und Führungskraft leicht. Mit viel Interaktion, Feedback und Praxisbeispielen aus dem eigenen Arbeitsalltag trainieren Sie virtuelle Kompetenzen im Business Coaching: von der Kamerapräsenz über unternehmerisches Denken bis zum zielorientierten digitalen Medieneinsatz.

Geeignet für

Alle Berufsgruppen in dienstleistungsnahen Bereichen, unabhängig von Alter und aktueller Position.

Inhalte

- Kommunikation in der Unternehmenswelt
- Empathie und Transparenz in der Digitalität
- Verständnis schaffen mit Zahlen- und Zielarbeit
- Zusammenhänge Sales und Service
- Umgang mit Widerständen
- Praxisorientierte Coachingansätze

„Es war ein sehr gut strukturiertes Training, das mich sicher in das Thema eingeführt hat und meinen eigenen Wissensschatz erweitert und vertieft hat.“

Besonderheit

Universal erfolgreiche Kommunikationsstrategien werden aus unterschiedlichen Berufs- und Branchenerfahrungen herausgearbeitet.

Termine und Preis

- Kickoff: 07.01.2025
- Modul 1: 08.01.2025
- Modul 2: 09.01.2025
- Modul 3: 14.01.2025
- Modul 4: 15.01.2025
- Prüfung: 16.01.2025

1.795,- € p.P. zzgl. MwSt.

Ausbildungszeit & Format

4 Tage (24h h zzgl. Pausen und Prüfung)
Digital via MS TEAMS

Referenten

Sophie Möschen
(Operationsmanagerin)



Sales und Service – Verkaufen mit Persönlichkeit

Verkaufen ist so alt, wie die menschliche Gesellschaft. Viele glauben deswegen, es sei nicht erlernbar. Doch im Zeitalter der Digitalisierung und Globalisierung hat Verkaufen einen neuen Stellenwert. Natürlich ist es wichtig die klassischen Verkaufsmodelle wie z. B. die Verkaufsrampe zu kennen, doch entscheidend für den nachhaltigen Verkauf sind sie nicht mehr. Lernen Sie neuste verkaufs-psychologische Methoden kennen und nutzen von der Erstberatung bis zur ganzheitlichen Kundenbetreuung unter Berücksichtigung von Branchenspezifika (z.B. Immobilien, Versicherungen, Einzelhandel etc.)

Inhalte

- Klassische Verkaufsmodelle
- Emotionale Grundeinstellung
- Kundentypen und dazugehörige Überzeugungsstrategien
- Medienspezifikation (Chat, Schrift, Call oder Präsenz)
- Nachhaltige Kundenzufriedenheit inkl. Stornoschutz und Best Rezension
- Individuelle/persönliche Verkaufsstruktur

„Unser messbarer Erfolg sowie der Zusammenhalt in unserem Team bestätigen die Leistungen von SPM 2000 auf eindrucksvolle Weise.“

Geeignet für

Vertriebler, Immobilien- sowie Versicherungsmakler und Selbstständige

Besonderheit

Durch Verkaufstechniken, die auf aktuellen Markttrends basieren und praktische Anwendung für verschiedene Branchen bieten, lernen Sie Ihre Umsätze zu steigern und Ihre Verkaufsziele zu erreichen.

Termine und Preis

20. - 21.02.2025, alternativ auf Anfrage
1.390,- € p. P. zzgl. MwSt.

Ausbildungszeit & Format

2 Tage (14h zzgl. Pause)
Präsenz im Seminarzentrum Leipzig

Referenten

Jörg Frühauf
(Projektleitender Trainer)



Ziele formulieren und erreichen - Keep it simple mit „SMART“

SMARTE Ziele schaffen Klarheit darüber, was erreicht werden soll, und zeigen einen gangbaren Weg auf. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie nach SMART die Team- und Individualziele ableiten und diese mitarbeiterorientiert, verständlich und motivierend formulieren und erreichen.

Geeignet für

Alle Berufsgruppen in dienstleistungsnahen Bereichen, unabhängig von Alter und aktueller Position.

Inhalte

- Ziele richtig formulieren sowie klar und verständlich machen
- Messgrößen und Kennziffern finden und auch qualitative Ziele messbar formulieren
- Fortschrittskontrolle - Wo stehe ich/mein Team
- Erkennen von potenziellen Zielkonflikten

„Ihre innovative, immer wieder neue Herangehensweise macht sie absolut empfehlenswert für Unternehmen, die nach echtem Impact suchen.“

Besonderheit

Durch das Verständnis und die Anwendung von SMARTEN Zielen können Sie Ihre Zeit und Energie effizienter nutzen und erfolgreicher werden, sei es im beruflichen oder persönlichen Bereich.

Termine und Preis

07.03.2025 alternativ auf Anfrage
690,- € p. P. zzgl. MwSt.

Ausbildungszeit & Format

1 Tage (7 h zzgl. Pausen)
Digital via MS TEAMS

Referentin

Benjamin Freimuth
(Projektleitender Trainer)



Souveräne Selbstorganisation – Selfcarement in Zeiten externer Einflüsse

Sie lernen, entspannter und schneller Ihre Ergebnisse zu erreichen und Über- und Unterforderung zeitlich besser auszutariieren.

Seminar zum Thema

„Der Kleingeist hält Ordnung, das Genie beherrscht das Chaos?!“ Erfolge und geniale Ergebnisse basieren oft auf cleveren Strukturen. Ein starkes Management beginnt bei der Selbstorganisation. Das Seminar gibt Impulse, um sich in einem stressigen und volatilen Umfeld selbst zu führen.

Inhalte

- Strukturen schaffen
- Prioritäten setzen
- Planungs- und Steuerungstechniken
- Überblick schaffen
- Verhalten bei Störungen und Unterbrechungen
- reflektierte Mediennutzung
- Mentaltechniken

„SPM2000 = Jahre lange Erfahrung und Professionalität!“

Geeignet für

Alle Berufstätigen

Termin und Preis

22.03.2025, alternativ auf Anfrage
690 € p.P. zzgl. MwSt

Ausbildungszeit & Format

1 Tag (7 h zzgl. Pausen)
Digital via MS TEAMS

Referent

Sophie Möschen
(Operationsmanagerin)



Train the Trainer - kompaktkurs

Sind Sie bereit, Ihre Fähigkeiten als Trainer auf das nächste Level zu bringen? Unser intensives Programm vermittelt durch fundierte Methoden die Kunst des Trainings. Lernen Sie, effizient zu trainieren und Ihre Lerngruppen erfolgreich abzuholen.

Geeignet für

Trainer, Coaches,
Multiplikatoren (Berufseinsteiger)

Inhalte

- Kommunikation
- Methodik/ Didaktik
- Interaktion und Gruppendynamik
- Präsentation und Rhetorik
- Trainingsplanung
- Gestaltung neuer Trainings und Unterlagen

„Es gibt viele Dinge, die ein gutes Arbeitsumfeld ausmachen. Bei SPM2000 stachen hervor: Kollegialität, Wertschätzung, offene Feedback-Kultur und Professionalität an allen Ecken.“

Besonderheit

Buchung von extra Tagen zur Praxisimplementierung im Arbeitsalltag durch Coaching-on-the-Job sind möglich.

Termin und Preis

01. – 04.04.2025, alternativ auf Anfrage
1.995 € p.P. zzgl. MwSt

Ausbildungszeit & Format

4 Tage (24 h zzgl. Pausen)
Präsenz im Seminarzentrum Leipzig

Referent

Sophie Möschen
(Operationsmanagerin)