

Seminarmodule kompakt:

1. **Führungskräfte-Coaching:** Führungskräfte erlernen durch eine bioLogic® Schulung, typgerecht auf Ihre Mitarbeiter einzugehen. Durch die individuelle Behandlung, abgestimmt auf die Persönlichkeit eines Mitarbeiters, wird die Motivation gesteigert und die Kommunikation vereinfacht. Es werden typgerechte Arbeitsaufgaben zugewiesen und produktive Arbeitskonstellationen gebildet. Außerdem werden Fehler bei der Personalauswahl deutlich reduziert. (2-tägiges Seminar)
2. **Teambuilding:** Die Teammitglieder lernen untereinander die Persönlichkeiten und die damit verbundenen Stärken und Schwächen Ihrer Kollegen im Detail kennen. Darauf basierend werden die unterschiedlichen Kommunikationsstile und Verhaltensweisen verdeutlicht und der Umgang miteinander festgelegt. Außerdem werden Ursachen für Konflikte oder Performancedifferenzen mit einer bioLogic® Schulung deutlich gemacht und Lösungsansätze abgeleitet. (1-tägiges Seminar)
3. **Vertriebscoaching:** Verkäufer erlernen durch eine bioLogic® Schulung, wie sie die Persönlichkeiten Ihrer Kunden identifizieren können, um dann Ihren Verkaufsprozess in Sachen Kommunikation und Verhaltensweisen auf den Entscheidungsprozess des Kunden abzustimmen. Die Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses steigt und die Kundenbindung wird gefestigt. (2-tägiges Seminar)

Wirtschaftlicher Nutzen:

- Steigerung der Produktivität von Personal und Vertrieb, und somit Steigerung der Leistungskraft einer Arbeitsorganisation
- Steigerung der Effizienz bei der Mitarbeiterführung
- Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit, -bindung und -motivation
- Verbesserung der Kommunikation und des Betriebsklimas
- Und aus all diesen Punkten entsteht am Ende die Steigerung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses oder der wirtschaftliche Umgang mit Budgets