

Trainings 2017

Inhalt

REEVE - Ihr Trainingsspezialist	S. 4	Konzept	S. 22
Trainingsschwerpunkte	S. 5	Methode	S. 23
Kommunikation für Mitarbeiter	S. 6	Trainer	S. 24
Kommunikation für Führungskräfte	S. 8	Partner	S. 25
Coaching	S. 10	AGB	S. 26
Kommunikation unter Druck	S. 12	Impressum	S. 27
Change-Kommunikation	S. 14	Kontakt	S. 28
Meetings managen	S. 16		
Business Moderation	S. 18		
Solution Selling - Kommunikation im Lösungsverkauf	S. 20		

**„Bei gleicher fachlicher Qualifikation
setzt sich immer derjenige durch,
der besser kommuniziert.“**

Herzlich willkommen!

Sie erhalten auf den folgenden Seiten einen kompakten Überblick zu den wohl
übungsintensivsten Kommunikationstrainings am Markt.

Wählen Sie aus 8 spezialisierten Trainings das für Sie optimale Seminar.

Und wenn Sie mehr wissen möchten:
Anruf genügt - wir beraten Sie gern und persönlich.

Viel Spaß und Erfolg im **REEVE**-Training!

Ihr Trainingspezialist

REEVE ist Ihr Partner für **ergebnisorientierte** Business-Kommunikation mit Sitz in Frankfurt am Main.

Für Sie und Ihre Mitarbeiter bedeutet das:

Profi-Skills mittels **modernster Didaktik** so intensiv wie möglich am **eigenen Praxisfall** trainieren:

- Auf Deutsch und Englisch
- Auf Ihre Business-Situation zugeschnitten

In der Auswahl unserer Trainer sind wir konsequent:

Unser Trainer-Team stellt Ihnen kumuliert über 100 Jahre Erfahrung in der Vermittlung von „Communication Skills“ zur Verfügung.

**Denn Kommunikation ist Kapital,
und Ihre Botschaften müssen zünden.**

REEVE garantiert:

- 1. Exklusives Experten-Know-how**
Unsere Spezialisierung sichert Ihnen den entscheidenden Wissensvorsprung.
- 2. Maximale Übungsintensität durch ©Reflective-Power-Learning-Methode**
Bis zu 5 videokontrollierte Übungen. Pro Person. Pro Tag.
- 3. Kommunikationsprofis als Trainer**
Jeder REEVE Trainer verfügt über mindestens 10 Jahre Business-Praxis und trainiert ca. 100 Tage „Kommunikation“ pro Jahr.
- 4. Modernste Trainingskonzepte**
Quality Updates alle zwei Jahre. Damit Ihr Know-how à jour bleibt.
- 5. Praxisbezug ohne Kompromisse**
Sie trainieren an Ihren Themen, Ihren Medien, in Ihrem typischen Praxisszenario.

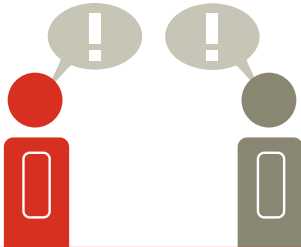
Trainings-Schwerpunkte

Gesprächsführung

Das bieten wir Ihnen:

Kommunikation für Mitarbeiter Die Basis - damit Zusammenarbeit optimal funktioniert.	S. 6
Kommunikation für Führungskräfte Souverän und zielorientiert führen.	S. 8
Coaching Persönliche Kompetenzen individuell entwickeln.	S. 10
Kommunikation unter Druck Trotz Einwänden sicher ans Ziel.	S. 12
Change-Kommunikation Veränderungsprozesse kompetent führen.	S. 14
Meetings managen Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit.	S. 16
Business Moderation Kommunikationsprozesse in Gruppen leiten.	S. 18
Solution Selling Kommunikation im Lösungsverkauf.	S. 20





Kommunikation für Mitarbeiter

Die Basis - damit Zusammenarbeit optimal funktioniert.

Genau genommen lebt jeder Mensch in seiner eigenen Welt. Wenn zwei das Gleiche sagen, meinen sie noch lange nicht dasselbe. Gerade Mitarbeiter an Schnittstellen im Unternehmen entscheiden über Effizienz und Erfolg von Gesamtprojekten.

Sie müssen in der Lage sein, schnell konstruktiven Kontakt zu jedermann aufzubauen und Missverständnisse auf ein Minimum zu reduzieren. Professionelle Kommunikationsfähigkeit ist gleichzeitig Produktivfaktor und Wettbewerbsvorteil.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, deren Kommunikation entscheidend zu reibungslosen Prozessen und produktivem Miteinander beiträgt.

Inhalte

Sie wachsen über sich selbst hinaus:

- Deutlich gesteigerte Wahrnehmung Ihrer Gesprächspartner.
- Spontan und gezielt positiven Kontakt zu jedermann aufnehmen.
- Das eigene Verhalten kennen und die Wirkung auf andere einschätzen.
- Fragetechniken, um gelassen Missverständnisse aufzulösen.
- Werte Ihres Gesprächspartners erkennen und argumentativ nutzen.
- „Spiele“, z. B. das „Ja, aber ...“ erkennen und abstellen.
- Direkt einsetzbare Sprachmuster bei Einwänden.
- Sicherheit bei schwierigen Gesprächen und beim Klären von Konflikten.
- Bessere Gesprächsergebnisse in kürzerer Zeit.

Methode

- Ausschließlich Arbeit an Praxisfällen der Teilnehmer.
- Drei Lernpositionen: Übender, Sparringspartner und Beobachter.
- ©**Reflective Power Learning**:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck.
 - Circa 6-8 Videoauftritte pro Teilnehmer in 3 Tagen.

Highlights

- **Maximal 10 Teilnehmer.**
- **Intensiv durch Trainer + Co-Trainer.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

Termine auf Anfrage.

Seminarzeiten

1. Tag: 9.00 - 19.00 Uhr
2. Tag: 8.30 - 17.00 Uhr

Dauer

2 Tage (bis 10 Teilnehmer)
Konditionen auf Anfrage.



Kommunikation für Führungskräfte

Souverän und zielorientiert führen.

Als Führungskraft sind Sie oft in der Zwickmühle:
Kooperativer Führungsstil? Oder doch in Einzelfällen autoritär?

In den alltäglichen Führungsaufgaben entscheiden Ihre
Persönlichkeit als Führungskraft und Ihr Kommunikationsstil
über den Grad der Zielerreichung.

Gute Mitarbeiterführung verlangt Kooperation,
klare Anweisungen und eine professionelle Kommunikation,
damit Teams in positiver Atmosphäre mit stabilen Leitlinien
arbeiten können. Die wichtigen Regeln hierfür vermittelt
Ihnen dieses intensive Praxistraining.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Führungsnachwuchs.

Inhalte

Führen wird leichter und effektiver.

- Ihr persönlicher Führungsstil und Wirkung auf die Mitarbeiter.
- Sicherheit in Anlass- und Kritikgesprächen durch Gesprächsstrukturen.
- Motivatoren der Mitarbeiter erkennen und die Kommunikation darauf abstimmen.
- Organisation und Mitarbeiter durch konstruktive Führung gesund erhalten.
- Klare Zuständigkeiten schaffen – Führungsfehler reduzieren.
- Jour Fixe Besprechungen effizient führen.
- Führungsinstrument Feedback: Die wichtigsten Feedback-Methoden.
- In „Sandwich-Positionen“ souverän bleiben.
- Flexibel sein: Die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit.

Methode

- Ausschließlich Arbeit an Praxisfällen der Teilnehmer.
- Drei Lernpositionen: Übender, Sparringspartner und Beobachter.
- ©**Reflective Power Learning**:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck.
 - Circa 6-8 Videoauftritte pro Teilnehmer in 3 Tagen.

Highlights

- **Maximal 10 Teilnehmer.**
- **Intensiv durch Trainer + Co-Trainer.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

Termine auf Anfrage.

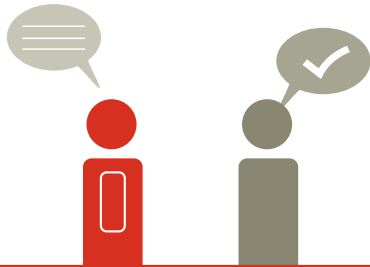
Seminarzeiten

- 1. Tag: 9.00 - 18.00 Uhr
- 2. Tag: 8.30 - 18.00 Uhr
- 3. Tag: 8.30 - 17.00 Uhr

Dauer

3 Tage (bis 10 Teilnehmer) oder
Business-Shortvariante 2 Tage
(bis max 8 Teilnehmer).

Konditionen auf Anfrage.



Coaching

Persönliche Kompetenzen individuell entwickeln.

Sie möchten endlich Ihre vorhandenen Kommunikations-Potentiale ausbauen oder immer wieder auftauchende Probleme lösungsorientiert angehen?

Ein persönliches Coaching bietet die Zeit und den Raum individuell auf Ihren Bedarf einzugehen. Mit „Bodenhaftung“ und praxiserprobten Lösungsansätzen arbeiten unsere Coaches ganz konkret mit Ihnen an Ihren Businessfällen.

Dabei lernen Sie ohne Gruppendruck, persönliche Ziele präzise zu formulieren und Ihre Kommunikationsgewohnheiten analytisch - auch aus Sicht „der Anderen“ - zu betrachten. „Aha“-Erlebnisse sind dabei erwünschte Nebeneffekte.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Führungsnachwuchs.

Inhalte

Persönliche Themen gezielt und praxisorientiert trainieren.

- Mehr Klarheit in Ihren persönlichen Zielen.
- Den Gesprächspartner im Blick: die Basis für den Erfolg Ihrer Kommunikation.
- Sicherheit in Anlass- und Kritikgesprächen.
- Eigene und fremde Motivationsfaktoren erkennen und nutzen.
- Potentiale im kommunikativen Bereich besser verstehen und nutzen.
- Typische Kommunikationsfallen analysieren und vermeiden.
- Souverän auch in schwierigen Situationen.
- Umsetzungsplanung

Methode

- Einzel-Coaching oder Doppelcoaching.
- Identifikation Ihrer persönlichen Ziele/Themen.
- Übung in Kurzsequenzen an Ihrem konkreten Praxisfall.
- Moderne Coaching-Techniken - angepasst an Ihre Persönlichkeit.

Highlights

- **Individuell und auf Ihren persönlichen Bedarf zugeschnitten.**
- **Erfahrene Business-Coaches mit fundierter Ausbildung und langjähriger Praxis.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Vor- und Nachbesprechung per Telefonkonferenz inklusive.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

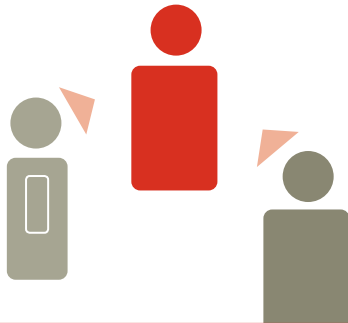
Termine auf Anfrage.

Seminarzeit:

9.00 - 17.00 Uhr oder
nach individueller Vereinbarung.

Dauer

1 Tag (1-2 Teilnehmer).
Konditionen auf Anfrage.



Kommunikation unter Druck

Trotz Einwänden sicher ans Ziel.

Ob in der Präsentation, im Dialog, im kleinen oder großen Kreis - kritisch hinterfragt zu werden, ist immer eine Herausforderung.

Wie oft wird eine solche Diskussion zur Abwehrschlacht, in der vieles persönlich genommen wird. Und am Ende geht die Konzentration auf den Nutzen für alle verloren.

Wie man dieses kommunikative Minenfeld unbeschadet durchquert - lernen Sie hier.

Punkten Sie, wenn es darauf ankommt:

Professionell vorbereitet, innerlich gelassen und methodisch überlegen.

Zielgruppe

Jede/r die/der in Diskussionen und Fragerunden bestehen muss und in diesen kritischen Situationen souverän agieren möchte.

Inhalte

In der Diskussion bestehen, Ziele durchsetzen.

- Fragerunden sicher moderieren.
- Auch in „heißen“ Diskussionen den Überblick behalten.
- Vorwände und Einwände sicher unterscheiden.
- Einwänden mit der REEVE Reply-Methode begegnen.
- 100 % überzeugende Antworten mit der „Sandwich-Methode“.
- Zwischenfragen durch „Etikettieren“ souverän verschieben.
- „Schwierige Zuhörer“ würdigend managen.
- Störungen - und wie man dennoch auf Kurs bleibt.

Methode

- Kleine Gruppe, maximal 8-10 Teilnehmer.
- Vertriebsprofi (Führungskraft) als Trainer.
- Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.
- 3 Lernpositionen.

Highlights

- **Kleine Gruppe, maximal 8-10 Teilnehmer.**
- **Intensiv durch Trainer + Co-Trainer.**
- **REEVE Einwandplaner.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

Termine auf Anfrage.

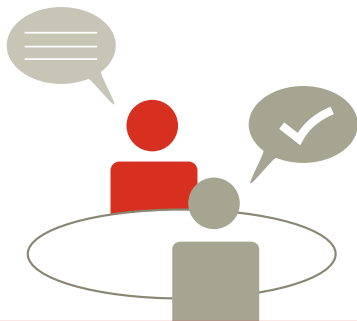
Seminarzeit:

9.00 - 17.00 Uhr

Dauer

1 Tag (bis 10 Teilnehmer).

Konditionen auf Anfrage.



Change-Kommunikation

Veränderungsprozesse kompetent führen.

Besonders in Change-Prozessen erleben Manager oft „Widerstände“, hartnäckige Kommunikationsstörungen, innere Kündigungen und „unerklärliche“ Missverständnisse. Jetzt wird die kommunikative Kompetenz der Führungskraft maßgebend für Loyalität, Produktivität und Zielerreichung.

Dieses mit zwei Volltrainern besetzte Intensivtraining für Profis vermittelt in Rekordzeit Handlungskompetenz in Change-Kommunikation.

Kurz: Das Training für Manager, die eigentlich keine Zeit haben, in Trainings zu gehen.

Zielgruppen

Mittleres und Topmanagement.

Inhalte

Führen wird leichter und effektiver

- Modul: Guter Kontakt mit jedem Gesprächspartner. „Abholen und Mitnehmen“ geht in Fleisch und Blut über.
- Modul: Fragetechnik für Profis.
- Modul: Meisterschaft über den eigenen Zustand. Ihre Wahrnehmungsfähigkeit ist deutlich gesteigert.
- Modul: Motivation aufbauen mit dem D.R.I.V.E.-Prozess. Der Umgang mit „Widerständen“ führt zur Vertrauensbildung statt zu Schwierigkeiten.
- Modul: Mit der 4-Satz-Struktur elegant durch die Veränderungskurve führen. Sie kommunizieren emotional intelligent auf den Punkt.
- Führungsgespräche werden deutlich kürzer und gleichzeitig wirkungsvoller. Als Folge steigen Loyalität, Motivation und Produktivität der Mitarbeiter.

Methode

- Ausschließlich Arbeit an eigenen, typischen Führungsgesprächen.
- Pre-Briefing: Teilnehmer erhalten Seminarinhalte vorab als Hörbuch.
- ©**Reflective Power Learning:**
 - 3 Lernpositionen: Übender, Sparringspartner, Beobachter.
 - Trainer und Beobachter geben zu jeder Übung strukturiert Feedback.
 - Stressfreie Videoanalyse in der Kleingruppe.
 - 7 Videoauftritte pro Teilnehmer in 2 Tagen.
- Intensivcoaching durch zwei REEVE Change Communication Trainer.

Highlights

- **Seminar-Hörbuch mit Seminarinhalten zur Vor- und Nachbereitung.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Hochwertige Semindokumentation.**
- **Ihre persönliche Arbeitsmappe mit Checklisten begleitet Sie im Seminar und in der Praxis.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

Termine auf Anfrage.



Seminar-Hörbuch inkl.

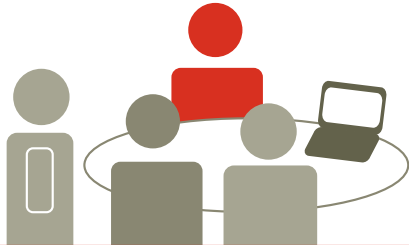
Seminarzeiten

- 1. Tag: 9.00 - 18.00 Uhr
- 2. Tag: 8.30 - 18.00 Uhr
- 3. Tag: 8.30 - 17.00 Uhr

Dauer

3 Tage (bis 10 Teilnehmer) oder
Business-Shortvariante 2 Tage
(bis max 8 Teilnehmer).

Konditionen auf Anfrage.



Meetings managen

Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit.

Wie oft hören wir: „Wir meeten uns zu Tode.“

Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass der typische Manager 61,8 Meetingtermine im Monat hat und dass 50% dieser kostbaren Zeit verschwendet wird:

- 91% der Befragten gaben zu, in Gedanken woanders zu sein
- 95% verpassen Teile des Meetings
- 73% nehmen sich andere Arbeit mit in das Meeting

Das hat seinen Grund:

Schlechte Planung, mangelhafte Agenda und Meetingleiter, denen die essentiellen Meeting-Skills fehlen.

Dieses Training stellt sicher, dass Ihre Meetings effizient und in kürzester Zeit die gewünschten Resultate bringen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die häufiger Meetings halten (intern/extern).

Inhalte

Meetings vorbereiten

- Die 5 Stufen zum erfolgreichen Meeting.
- Agenda planen.
- Die „richtigen“ Teilnehmer einladen.
- Lobbyarbeit vor dem Meeting.

Meetings leiten

- Das Meeting starten und Kontakt/Bezug herstellen.
- Gruppen führen, ohne dominant zu wirken.
- Diskussionen kontrollieren - durch dialogische Gesprächsführung.
- Frage- und Zuhör-Techniken.
- Zwischenergebnisse zusammenfassen.
- Resultate sichern.

Schwierige Situationen managen

- Verhandlungsstrategien in Meetings.
- Einwände, Ablehnung und Störungen im Griff.
- Deeskalationstechniken.

Maßnahmenplanung

- Das nächste Meeting vorbereiten.

Methode

- Arbeit an konkreten Meetingszenarios der Teilnehmer.
- Maximaler Lernerfolg in 3 Rollen: Meetingleiter, Teilnehmer, Beobachter.
- ©**Reflective Power Learning**:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck.
 - Bis zu 4 Videoauftritte pro Teilnehmer in 2Tagen.

Highlights

- **Kleine Gruppe, maximal 10 Teilnehmer.**
- **Meetingexperte als Trainer.**
- **REEVE-Meeting-Tools.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

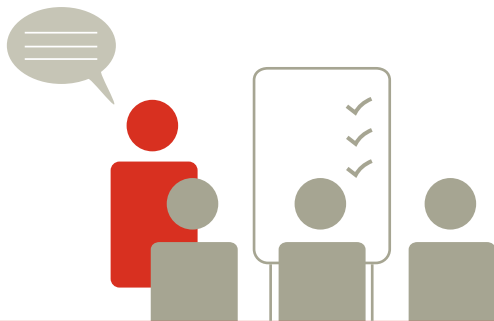
Termine auf Anfrage.

Seminarzeiten

1. Tag: 9.00 - 18.00 Uhr
2. Tag: 8.30 - 17.30 Uhr

Dauer

2 Tage (bis 10 Teilnehmer).
Konditionen auf Anfrage.



Business Moderation

Teams zu Lösungen und Entscheidungen führen.

Gute Moderation ist erlernbar.

Beherrschen Sie als ModeratorIn die wichtigsten Techniken zur Steuerung von Arbeitsprozessen in Teams, ist das nächste Meeting nicht mehr kommunikativer Drahtseilakt, sondern strategisches Werkzeug - und macht sogar Spaß!

Gekonnte Moderation ist die Balance zwischen methodischem Steuern und absoluter Neutralität. In diesem Training erwerben Sie die Kompetenzen für Ihre erfolgreiche Business-Moderation:

Von der effizienten Vorbereitung bis zur präzisen Umsetzungsplanung.

Zielgruppe

Mitarbeiter, Führungskräfte und Projektmanager, die mit Teams kompetente Lösungen entwickeln und als Moderator/in zu Ergebnissen führen wollen.

Inhalte

- Die 3 Kompetenzen der strategischen Business Moderation: Ablauf steuern - Team leiten - Inhalte entwickeln.
- Interaktion durch Kommunikationstechniken fördern.
- Alltägliche Gesprächssituationen mit der Meeting-Methode meistern.
- Die Moderatorenrolle im Arbeitsteam etablieren, Gruppendynamiken steuern.
- Arbeitsanweisungen, Abläufe und Informationen schnell erfassbar und einprägsam präsentieren.
- Widerstände und Konflikte behandeln.
- Aktivierung, Analyse, Kreativität und Problemlösung - mit der jeweils passenden Moderationsmethode.
- Umsetzung mit klaren Maßnahmen und Zuständigkeiten planen.
- Gruppenergebnisse zusammenfassen und sichern.

Methode

- Arbeit an eigenen, typischen Moderationsthemen.
- Kurze, knackige Input-Sequenzen wechseln ab mit ausführlicher praktischer Umsetzung.
- Intensives Video-Feedback.
- Erfahrener Trainer für höchste Übungsintensität.

Highlights

- **Keine Vorbereitung erforderlich. Sie arbeiten an eigenen Praxisfällen - 100% Praxistransfer!**
- **Modernste Moderationsmethoden.**
- **Kleine Gruppe - maximal 10 Teilnehmer.**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation.**
- **Praxiserprobt durch Trainer mit langjähriger Erfahrung.**
- **Inhalte können individuell angepasst werden.**

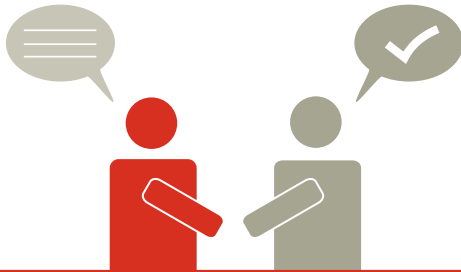
Termine auf Anfrage.

Seminarzeiten

1. Tag: 9.00 - 19.00 Uhr
2. Tag: 8.30 - 17.00 Uhr

Dauer

2 Tage (bis 10 Teilnehmer).
Konditionen auf Anfrage.



Solution Selling

Kommunikation im Lösungsverkauf.

„Solution Selling“ ist kein Verkaufstraining wie viele andere.

Warum? Weil der Verkauf von kundenangepassten „Lösungen“ eine komplexe Materie ist – konventionelle Verkaufstechniken helfen hier oft nicht weiter, können den Erfolg sogar behindern. Und: Verträge werden zwischen Menschen und nicht zwischen Firmen geschlossen.

REEVE fokussiert sich daher im Schwerpunkt auf persönliche Sales-Skills und bindet schon bestehende Sales-Prozesse mit ein. In allen Modulen geht es zentral um die Frage: „WAS“ für den Gesprächspartner wirklich relevant ist und „WIE“ der Verkäufer den entscheidenden Nutzen kommuniziert.

Im Training erhalten Sie in kleinen, gut lernbaren Schritten das wichtige Know-How, das Ihnen eine höhere Erfolgsrate in Ihren Verkaufsgesprächen garantiert.

Als Folge führen Sie nach dem Training Ihre Kunden souveräner zum ‚OK‘ – weil Sie **Lösungen anstelle von Produkten verkaufen.**

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb.

Inhalte

- Beratung und Verkauf von komplexen Produkten wird leichter und effektiver.
- Analyse des eigenen Verkäufertypus und Konsequenzen für den Verkauf.
- Den Zyklus im Lösungsverkauf gezielt planen und durchführen.
- Die 4 Säulen der Business-Driver erkennen und nutzen.
- Kundennutzen identifizieren - relevante Nutzenargumentation anwenden.
- Verkaufs-„Hindernisse“ argumentativ besprechen und abbauen.
- Sales Pitch in 6 Stufen.
- Sicherheit bei Strategiegesprächen.
- Prozessorientierter Umgang im internen Verkauf.
- CARE Modell für erfolgreiche Verkaufsgespräche.
- Bessere Gesprächsergebnisse in kürzerer Zeit.

Methode

- Arbeit an eigenen, typischen Verkaufssituationen.
- Kurze, knackige Input-Sequenzen wechseln ab mit ausführlicher praktischer Umsetzung.
- Ausführliches Video-Feedback mit modernster Split-Screen-Technik.
- 2 Trainer für höchste Übungsintensität.

Highlights

- **100% Praxistransfer! Arbeit an eigenen Praxisfällen.**
- **Problemlose Einbindung bestehender Verkaufskonzepte.**
- **2-Trainer-Team mit internationaler Vertriebserfahrung.**
- **Individuelle Anpassung der Trainingsinhalte.**

NEU:

„Praxistag für Absolventen“

Sie haben konkrete Beratungs- oder Verkaufssituationen und möchten abschlussicher werden?

Sie profitieren an diesem Praxistag von:

- Live Analyse Ihrer Praxisfälle
- Kurzübungen mit bewährtem Video-Feedback
- Erfahrungsaustausch und Vertiefung erlernter Tools
- individueller Beratung für Ihren speziellen Praxisfall

Termine auf Anfrage.

Seminarzeiten

- 1. Tag: 9.00 - 19.00 Uhr
- 2. Tag: 8.30 - 17.00 Uhr

Dauer

2 Tage oder
2 + 1 Tage Intensiv-Variante
(bis 10 Teilnehmer).

Konditionen auf Anfrage.

Der Kern gelungener Kommunikations-Trainings:

- Handfeste „Werkzeuge“ für die Praxis
- Training an eigenen Praxisfällen
- Modernste Trainingskonzepte
- Maximale Übungsintensität
- Video-Feedback ohne Spießrutenlauf

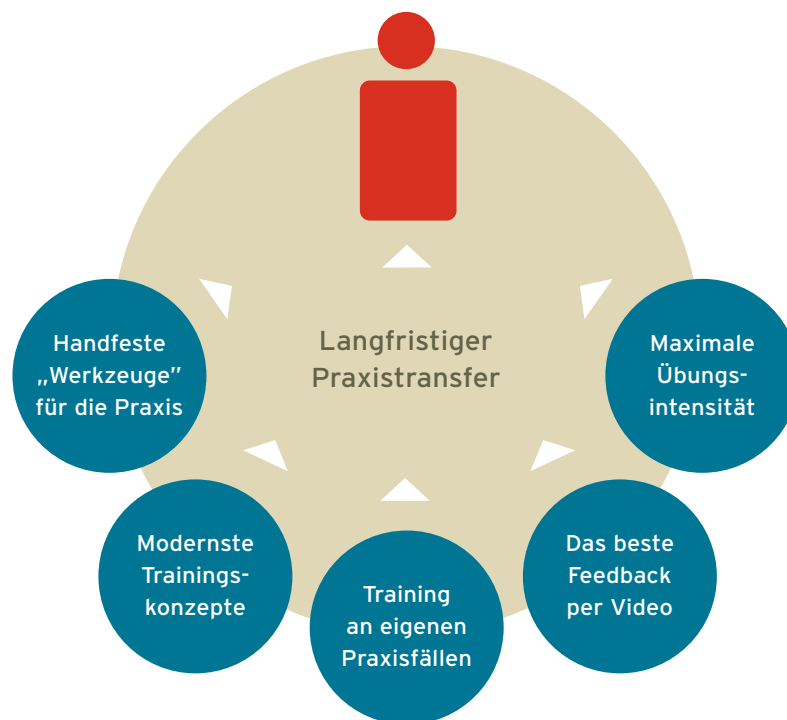
Jedes der dargestellten Elemente beeinflusst Ihren Erfolg. Welche dieser Erfolgsfaktoren im Training die Schwerpunkte bilden, hängt von Ihren Zielen ab.

So passen wir mit Ihnen die Inhalte für Ihre internen Trainings an.

Damit es Ihr Training ist.

Das REEVE Qualitätsversprechen

trainingsintensiv und nachhaltig



Der Lernzirkel der ©**Reflective Power Learning**-Methode stellt sicher, dass jeder Teilnehmer so oft wie möglich an seinem Praxisfall übt.

Der wiederkehrende Zirkel von Input, Auftritt, Feedback und die persönliche Reflexion in der unbestechlichen Videoanalyse ermöglichen eine außergewöhnlich steile Lernkurve.

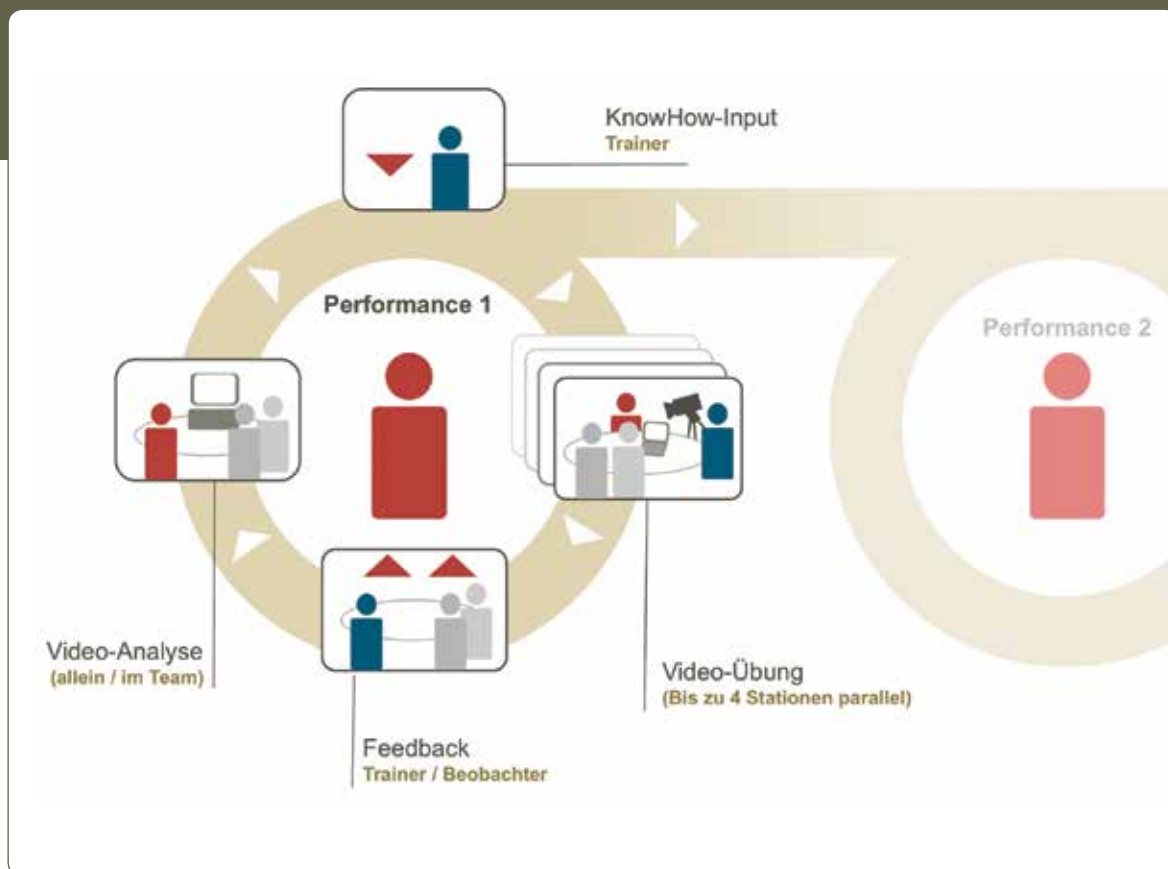
Und damit Videofeedback ein positives, konstruktives Erlebnis wird, verzichten wir auf die Videoanalyse vor der Gruppe. Video wird immer ungestört allein oder im kleinen Team ausgewertet.

Das sichert die Nachhaltigkeit des Trainingserlebnisses für die Teilnehmer.

Denn nur wer schon im Training den Erfolg optimierter Kommunikation erlebt, wird die neuen Verhaltensweisen auch in der Praxis anwenden. Und genau das muss ein Toptraining leisten, damit es sich rechnet.

Die REEVE Trainingsmethode

©Reflective Power Learning



Das REEVE Trainerteam



Andreas Hettich

Dipl. Sozialpädagoge, Experte für Kommunikation in schwierigen Situationen und Konfliktmanagement, Case Manager (DGCC), Assessor für Qualitätsmanagement, lizenziertes HPS Trainer, NLP Master (DVNLP), NLP-System Coach, 15 Jahre selbstständiger Trainer in internationalen Unternehmen.



Thomas Holzknicht

Magister für Wirtschaft und Management. Langjährige Erfahrung als Leiter Aus- und Weiterbildung bei der RBL Tirol, Landesdirektor (Vertrieb) beim Sparkassenverband Tirol. Selbstständiger Personalberater, spezialisiert auf Personalentwicklungsprojekte.



Lutz Lochner

Studierter Diplombetriebswirt und Bankkaufmann, Lehrauftrag für Vertriebsmanagement an der FH Salzburg, Projektmanagementfachmann int. (Level D), Systemischer Coach, NLP-Practitioner. Über 25 Jahre Kommunikationserfahrung in leitenden Vertriebs-Funktionen und als selbstständiger Trainer mit Schwerpunkt „Optimierung von Vertriebskonzepten“.



Graham Rogers

Diplom-Ingenieur und Experte für interkulturelle Beziehungen mit über 25 Jahren Kommunikationserfahrung als leitender Sales Professional in internationalen IT-Konzernen. Gemeinsam mit Terry hat er das Seminar „Solution Selling“ entwickelt. Außerdem selbstständig als Sales-Coach und Mental-Trainer.



Robert Stein-Holzheim

Change-Kommunikations-Spezialist. Zertifizierter Business-Coach, System-Coach, Lehrtrainer (INLPTA), Coach für Führungskräfte. PR-Fachmann und Ghostwriter. Hintergrund: 15 Jahre Unternehmenskommunikation auf Agentur- und Industrie-seite. Über 10 Jahre Erfahrung als Management-Trainer und Coach für Führungskräfte.



Freddy Welch

Studium Business Management (University of Maryland), Industriekaufmann, Über 26 Jahre internationale Kommunikationserfahrung mit nationalen und internationalen Großkunden als Vertriebsleiter, National Account Manager und Geschäftsführer. Seit 2014 selbstständiger Kommunikations- und Verkaufstrainer mit Schwerpunkt Gesprächsverhandlung und Kommunikation im Lösungsverkauf.



Terry Welch

Studierter Diplombetriebswirt und Bankkaufmann. Erwarb umfangreiche Kommunikationsexpertise bei zahlreichen Key Accounts in internationalen Großkonzernen, wie Deutsche Telekom, Vodafone, British Telecom und France Telecom. Zusatzausbildung als systemischer Coach (ILP) und lizenziertes Mental- und Gesundheitstrainer.

Unsere Partner

HPS Präsentationstraining

Das führende Spezialinstitut für Präsentations- und Rhetoriktraining

Wir trainieren seit 30 Jahren ausschließlich Präsentation und Business-Rhetorik - in allen Variationen und für jede Situation.

Auszug aus dem Trainingsangebot:

Besser präsentieren - wirksamer vortragen

Der HPS Klassiker und erfolgreichstes Präsentations-training mit rund 30.000 Absolventen!

Präsentieren in Meetings, Verkauf & Beratung

Für die interaktiven Überzeugungs-Präsentationen an Entscheidungsträger mit Hilfe von Laptop, Broschüren oder Folder!

Die Rhetorische Kraftkammer

Das Intensivtraining zur Steigerung der Professionalität, Selbstsicherheit und Kompetenz in spontanen Redesituationen, präzisen Wortmeldungen in Meetings oder bei Ad hoc-Kurzreferaten.

Kontakt

HPS Deutschland GmbH
Weingartenstraße 6
65795 Hattersheim, Germany
Telefon +49 6190 99 28 50
germany@hps-training.de

www.hps-training.de



EN GARDE Verhandlungstraining

Spezialinstitut für Verhandlungstraining

Bei EN GARDE erwartet Sie:

Konzentration auf wesentliche Erfolgsfaktoren, sehr viel Übung und größtmöglicher Praxistransfer in jedem Verhandlungstraining.

Kurz gesagt:

Messbare Ergebnisse für Praktiker. Bei EN GARDE erhalten Sie ausschließlich Verhandlungstrainings - konzentriert und spezialisiert.

Unser Trainingsangebot:

- Besser verhandeln - mehr erreichen
- Verhandlungserfolg am Telefon
- Tatort Verhandlung
- EN GARDE Master Class
- Verhandlungskonflikte lösen
- Verhandlungsbegleitung
- Preis, Preis, Preis

Kontakt

EN GARDE Deutschland GmbH
Weingartenstraße 6
65795 Hattersheim, Germany
Telefon +49 6190 888 541 0
germany@engarde-training.de

www.engarde-training.de



EN GARDE
Verhandlungstraining

REEVE Geschäftsbedingungen

Gute Geschäftsbeziehungen brauchen klare Vereinbarungen.
In diesem Sinne – unser Kleingedrucktes:

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für alle Verträge der REEVE GmbH mit ihrem Vertragspartner, im Folgenden „Vertragspartner“ genannt. Diesen AGB entgegenstehende Geschäftsbedingungen unseres Vertragspartners erkennen wir nur an, wenn wir diesen zuvor schriftlich zugestimmt haben.

Wenn Sie ein „firmeninternes“ Seminar buchen:

Seminarpreis

Das vereinbarte Honorar (zzgl. MwSt.) gilt für die im Angebot aufgeführten Leistungen und für die in der Beschreibung aufgeführte maximale Teilnehmerzahl.

Wenn an Wochenenden oder Feiertagen gearbeitet werden soll, führen wir Ihre Veranstaltung gegen zusätzliche Gebühren gerne für Sie durch.

Reise- und Aufenthaltskosten

Der Vertragspartner übernimmt zusätzlich zum Honorar folgende Spesen für die REEVE Trainer: Die effektiven Reise-, Aufenthalts- und Verpflegungskosten ab Vorabend bis Ende der Veranstaltung (Flugkosten/Economy Class, Taxi bzw. Kilometergeld in Höhe von 0,59 Euro pro km, Parkgebühren, Unterkunft im Einzelzimmer/Verpflegung im Hotel). Als Ausgangspunkt der Reise gilt der Wohnort des Trainers. An- und Abreisezeiten sind bis zu 4 Stunden je Richtung im Preis enthalten. Einen größeren Zeitaufwand berechnen wir nach Absprache separat.

Ein Satz zum Zahlungsziel

Unsere Trainer und Coaches leisten gute Arbeit. Darum möchten wir sie auch entsprechend zügig entlohnen, und so gilt: Unsere Rechnungen sind 7 Tage nach Erhalt ohne Abzug in Euro fällig. Bei Überweisungen aus dem Ausland gehen Spesen zulasten des Rechnungsempfängers.

Bei Zahlungsverzug berechnen wir alle tatsächlichen Mahn- und Inkassospesen sowie die banküblichen Zinsen. Sämtliche Preise in unserem Programm oder in Angeboten verstehen sich zuzüglich gesetzlich gültiger MwSt..

Stornierung oder Verschiebung

Bis 8 Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenfrei stornieren bzw. verschieben. Zwischen 8 und 4 Wochen vor Seminarbeginn werden 40 % der Gebühr berechnet, zwischen 4 und 2 Wochen berechnen wir 60 %.

Ab 2 Wochen vor Seminarbeginn fallen 80 %, ab 7 Tage vor geplantem Beginn 95 % des Honorars an.

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass Stornierungen und Verschiebungen nach erfolgtem Auftrag in jedem Falle Kosten für Sie verursachen - unabhängig vom Grund Ihrer Absage.

Copyright

Wenn Ihnen unsere Unterlagen gefallen, können Sie sie gerne kopieren, aber nur für Ihren persönlichen Gebrauch als Mitarbeiter. Auf keinen Fall dürfen die Unterlagen für gewerbliche Zwecke als Trainer/in – auch firmenintern – kopiert werden. Die im Rahmen eines Trainings oder Coachings von uns bereitgestellten Unterlagen sind und bleiben geistiges Eigentum der REEVE GmbH und stehen ausschließlich jenen Personen zur persönlichen Verfügung, die an der Veranstaltung teilgenommen haben. Die weitergehende Verbreitung und Nutzung des Materials oder der geistigen Inhalte ist an unsere vorherige, schriftliche Zustimmung gebunden.

Datenschutz und Verschwiegenheit

Die REEVE GmbH und alle beauftragten Trainer sind zu absoluter Verschwiegenheit über betriebliche oder über persönliche Anliegen der Vertragspartner oder Teilnehmer verpflichtet. Wir bitten daher um Ihr Verständnis, dass wir insbesondere keine Auskünfte über das Verhalten oder die Fortschritte einzelner Teilnehmer erteilen. Soweit nicht anders vereinbart, informieren wir den Vertragspartner zukünftig per Post, E-Mail bzw. Fax oder telefonisch über unsere Seminarveranstaltungen. Der Vertragspartner kann seine Einwilligung hierzu jederzeit widerrufen.

Salvatorische Klausel

Sollten eine oder mehrere der vorstehenden Bestimmungen rechtsunwirksam sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der sonstigen Bestimmungen nicht berührt.

Anstelle einer rechtsunwirksamen Bestimmung gilt vielmehr diejenige Bestimmung als vereinbart, die der unwirksamen Bestimmung in gesetzlich zulässiger Weise am nächsten kommt und dem sich aus dieser Bedingung ergebenden, vermuteten Vertragswillen der Parteien entspricht. Dasselbe gilt für Lücken.

Gerichtsstand

Für alle außergerichtlich nicht verhandelbaren Streitigkeiten gilt das sachlich für die REEVE GmbH zuständige Gericht in Frankfurt am Main als Gerichtsstand vereinbart.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminar-Rücktrittsversicherung, zum Beispiel bei der Hanse-Merkur.



Impressum

Für den Inhalt verantwortlich:

REEVE GmbH, Carolin Vogt
Weingartenstr. 6, 65795 Hattersheim
www.reeve-training.de

Design und Realisierung:

CONWALLS brand development
www.conwalls.com

Fotografie:

starkphotoproduction.de
istockphoto.com
fotolia.de

Herausgegeben:

09/2016



REEVE GmbH

Weingartenstraße 6, 65795 Hattersheim, Germany

Tel +49 6190 99 28 40, Fax +49 6190 99 28 55

germany@reeve-training.de

Information, Fragen und Beratung:

Ilona Bassauer: Tel +49 6190 99 28 40

ilona.bassauer@reeve-training.de