



BRÜCKEN ZWISCHEN MENSCHEN

Qualifikationsprogramm 2011/2012

HERZLICH WILLKOMMEN

Liebe Kunden,

wirtschaftlicher Erfolg ist maßgeblich von gesunder und funktionierender Kommunikation im Unternehmen abhängig – sei es nun die Alltagskommunikation mit Kollegen im Büro, die Abstimmung in Projekten oder das Kommunizieren mit Kunden und anderen externen Stakeholdern.

Qualifizierungsmaßnahmen sind ein wichtiger Schlüssel für die Weiterentwicklung von Kommunikationskompetenz im Unternehmen. Doch einfache Seminare greifen hier häufig zu kurz. Wir erleben täglich, wie unterschiedlich die Anforderungen, Wünsche und Herausforderungen sind, wenn es um den Aufbau von Kommunikationskompetenz geht.

Wir sind deswegen davon überzeugt, dass nur durch das jeweils passende Qualifikationsformat der Praxistransfer und somit der Erfolg gesichert werden kann. Mit dem vorliegenden Trainingsprogramm möchten wir Sie dazu einladen, dies gemeinsam mit uns zu erleben.

Mit freundlichen Grüßen
Wolfgang Böhl



Inhalt

Vorwort	2
Unsere Grundsätze	3
Qualifikationsformate	4
Trainings im Überblick	6
Basis-Trainings	7
Fokus-Trainings	13
TXP-Coachings	18
Das TXP-Coachingkonzept	19
Unser Trainerteam	24

DAFÜR STEHEN WIR

1. Praxistransfer der mehr wert ist

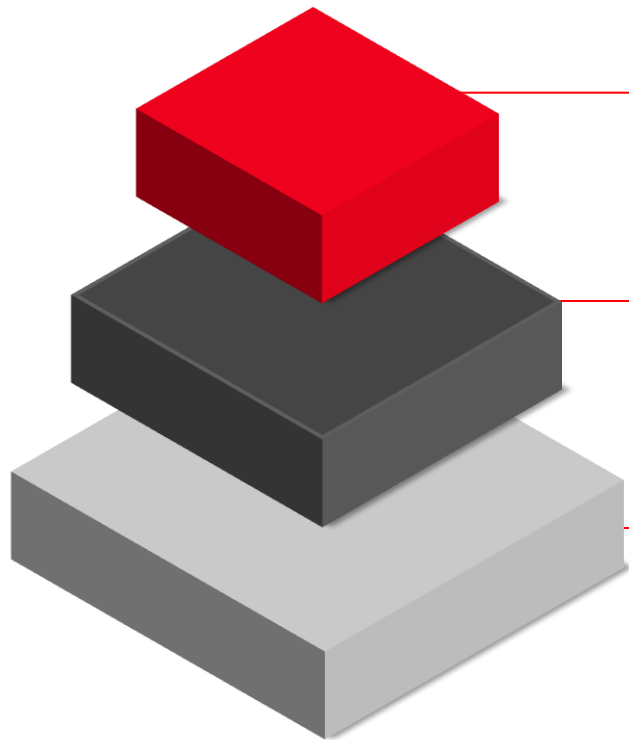
Investition in Qualifikation muss sich lohnen. Unsere Teilnehmer sollen das Erlernete verinnerlichen und unmittelbar in Ihrem Arbeitsalltag umsetzen können. So unterstützen wir die Nachhaltigkeit der Qualifikationsmaßnahmen und sichern den langfristigen Nutzen Ihrer Investition - für die Teilnehmer und Ihre Organisation.

2. Aufbau von Kommunikationskompetenz in Organisationen

Wir sind überzeugt, dass gelungene Kommunikation die zentrale Rolle für erfolgreiche und ausgeglichene Arbeit in Unternehmen spielt. Daher ist Kommunikationskompetenz für uns der Kern aller Qualifikationsangebote – egal ob es sich dabei um Konfliktmanagement, Verkaufstraining oder Präsentationscoaching handelt.

AUF DAS FORMAT KOMMT ES AN

Für maximalen Praxistransfer und Nachhaltigkeit spielt das passende Qualifikationsformat eine ausschlaggebende Rolle. Denn nur mit dem richtigen Werkzeug können nachhaltige Ergebnisse erzielt werden. Je nachdem, auf welcher Ebene die Fortbildung für den Teilnehmer und das Unternehmen wirken soll, kommt ein auf die entsprechenden Anforderungen angepasstes Format zum Einsatz.



Wirkungsebene 3: Schlüsselpositionen

Weiterentwicklung der Kommunikationskompetenz von Personen in Schlüsselpositionen. **Qualifikationsformat: TXP-Coaching**

Wirkungsebene 2: Schnittstellen

Verbesserung der Kommunikation an kritischen Schnittstellen in der Organisation. **Qualifikationsformat: Fokus-Training**

Wirkungsebene 1: Fläche

Verbesserung der Basis-Kommunikationskompetenz von Mitarbeitern und Führungskräften im Arbeitsalltag. **Qualifikationsformat: Basis-Training**

FORMATE IM VERGLEICH



Basis-Trainings



Fokus-Trainings



TXP-Coachings

	Basis-Trainings	Fokus-Trainings	TXP-Coachings
Ideale Teilnehmerzahl	8-12 Personen	6-8 Personen	1-3 Personen
Verhältnis Theorie/Übung/Reflexion	~ 30/60/10	~ 20/50/30	Individuell
Dauer	2 Tage	2 Tage	3 Termine à 1 Tag
Übungen zum Praxistransfer	ja	ja	ja
Arbeit mit eigenen Fällen und Beispielen	ja	ja	ja
Detailanalyse von eigenen Fällen und Beispielen	nein	ja	ja
Individueller Transferprozess	nein	nein	ja

UNSER TRAININGSPROGRAMM IM ÜBERBLICK

BASIS-TRAININGS



Wirkungsvoll
präsentieren

Erfolgreich
moderieren

Konflikte
souverän lösen

Zeit- und
Stressmanagement

neu
Erfolgreich in
Projekten

FOKUS-TRAININGS



Projekt-
management plus

neu
Schnittstelle
Kommunikation

neu
Vertrauens-
krisen überwinden

neu
Effektiv
verkaufen

TXP-COACHINGS



Präsentations-
coaching

Moderations-
coaching

neu
Coaching
Zeit- und Stress-
management

neu
Vertriebs-
coaching

WIRKUNGSEBENE 1

BASIS-TRAININGS

Unsere Basis-Trainings wirken in der Fläche und helfen, die Kommunikationskompetenz von Personen so zu verbessern, dass die Organisation ganzheitlich davon profitiert. Basis-Trainings dienen somit als Fundament für den Aufbau von guter Kommunikation in Unternehmen.



Wirkungsvoll präsentieren

Vor einer Gruppe stehen und Präsentationen halten? Die ersten Anzeichen sind häufig Nervosität und Unsicherheit. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Präsentationen professionell und erfolgreich zu bewältigen.

Inhalte

- Zielgruppen und Präsentationsziele exakt herausarbeiten
- Aufbau einer belastbaren Argumentationsgrundlage
- Aufbau einer überzeugenden Struktur und Storyline
- Ansprechende Gestaltung von Folien und Einsatz weiterer Medien
- Aufbau einer Verbindung zum Publikum

Ihr Nutzen

Sie finden Ihren eigenen, authentischen Präsentationsstil und lernen, Ihre Präsentationen professionell zu gestalten sowie sicher und souverän Ihrem Publikum vorzutragen.



Wirkungsebene

Fläche – Allgemeine Kommunikation von Ideen, Standpunkten und Argumentationen in der Organisation verbessern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Entscheider, Projektleiter und alle, die bei ihren Präsentationen überzeugen und begeistern wollen.

Trainer

Wolfgang Böhl, Ariane Hoffmann

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 12 Teilnehmer

Erfolgreich moderieren

Wie kann ich eine Besprechung erfolgreich moderieren? Wir erarbeiten mit Ihnen einfache, aber effektive Methoden um bessere Ergebnisse in Besprechungen zu erzielen.

Inhalte

- Sitzungen durch einfache Techniken erfolgreich moderieren
- Die Rolle des Moderators sicher ausfüllen
- Unterschiedliche Moderationsmethoden anwenden
- Fragetechniken und Tools zur Visualisierung einsetzen
- Umgang mit schwierigen Charaktertypen in Sitzungen

Ihr Nutzen

Sie gewinnen an Selbstsicherheit und wirken authentisch, überzeugend und souverän, sodass Sie Ihre Sitzungen effektiv und effizient leiten können. Zudem meistern Sie den Umgang mit schwierigen Personen bzw. Situationen.



Wirkungsebene

Fläche – Allgemeine Kommunikation in Sitzungen, Besprechungen und Workshops verbessern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Team- und Projektleiter, Trainer und Berater, die Moderation als effektive Arbeitsmethode einsetzen wollen.

Trainer

Wolfgang Böhl, Ariane Hoffmann

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 12 Teilnehmer

Konflikte souverän lösen

Missverständnisse, Missdeutungen und letztlich Konflikte? Solche Situationen können durch bessere Kommunikation verhindert werden. Das richtige Handwerkszeug geben wir Ihnen in unseren Trainings an die Hand.

Inhalte

- Umgang mit unterschiedlichen Konfliktarten
- Konflikte souverän erkennen, lösen und vorbeugen
- Das eigene Konfliktverhalten erkennen und konstruktiv einsetzen
- Sichere Gesprächsführung in Konfliktsituationen
- Mediation – die Führungskraft als Schlichter

Ihr Nutzen

Sie erreichen in einer konfliktfreien Arbeitsatmosphäre mehr Leistungsfähigkeit im Team, sodass kreative und neue Ideen entstehen. Sie können Konflikte erkennen und lösen und ihnen vorbeugen.



Wirkungsebene

Fläche – Kommunikation und Verhalten in Konfliktsituationen im Arbeitsalltag verbessern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Projektleiter und Berater, die Konflikte lösen müssen und wollen.

Trainer

Cemile Zahterogullari

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 12 Teilnehmer

Erfolgreich in Projekten

Sie kommen mit Ihrem Projekt nicht voran? Sie kämpfen täglich mit den Tücken der Projektkommunikation? Lernen Sie, wie Sie auch in komplexen und stressigen Projekten erfolgreich und gelassen ans Ziel kommen.

Inhalte

- Kommunikation in Projekten verstehen und positiv beeinflussen
- Eigene Standpunkte in Projekten vertreten und durchsetzen
- Teamdynamik in Projekten verstehen und für den Projekterfolg nutzen
- Konflikte in Projekten erkennen, bewerten und zielorientiert lösen

Ihr Nutzen

Sie lernen, ergebnisorientiert in Projektorganisationen zu kommunizieren und Ihre eigenen Ziele durchzusetzen, ohne die tragenden Beziehungen in Ihrem Arbeitsumfeld zu gefährden. Die Zusammenarbeit im Team wird stressfreier und die Effizienz steigt.



Wirkungsebene

Fläche – Allgemeine Kommunikation von Ideen, Standpunkten und Argumentationen in Projekten verbessern.

Zielgruppe

Projektmitarbeiter, Projektleiter und Berater, die trotz hoher Anforderungen in Projekten leistungsfähig bleiben wollen.

Trainer

Wolfgang Böhl

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 12 Teilnehmer

Zeit- und Stressmanagement

Das Telefon klingelt, der Bericht muss noch verfasst werden und die Präsentation sollte schon gestern fertig sein? Mit unseren Trainern entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre persönliche Anti-Stress-Strategie.

Inhalte

- Zeitfresser in Ihrem Arbeitsalltag erkennen und beseitigen
- Einfach umsetzbare Anti-Stress-Methoden anwenden
- Frühstarter oder Nachtmensch – Ihre produktivsten Phasen nutzen
- Individuelle Work-Life-Balance entwickeln

Ihr Nutzen

Sie verinnerlichen die Methoden für die praktische Anwendung in Ihrem Arbeitsalltag. Sie erreichen neue Ausgeglichenheit und können somit entspannt und effektiv arbeiten.



Wirkungsebene

Fläche – Selbstorganisation und Kommunikation mit Kollegen und Vorgesetzten verbessern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die trotz hoher Anforderungen leistungsfähig bleiben wollen.

Trainer

Cemile Zahterogullari

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 12 Teilnehmer

WIRKUNGSEBENE 2

FOKUS-TRAININGS

Unsere Fokus-Trainings zielen auf die Verbesserung der Kommunikation an kritischen Schnittstellen in der Organisation ab. Sie helfen, die Kommunikationskompetenz an diesen wichtigen Punkten zu verbessern und erhöhen so die Leistungsfähigkeit der Organisation.



Projektmanagement plus

Lernen Sie, ein Projekt und sein Umfeld zu überblicken, in Krisen als Projektmanager handlungsfähig zu bleiben, motivierte Projektteams aufzubauen und dadurch Projekte erfolgreich zu gestalten.

Inhalte

- Moderne Führungsinstrumente für Projektmanager
- Projektorganisationen verstehen und erfolgreich steuern
- Gestaltung erfolgreicher und transparenter Projektkommunikation
- Methoden zum Aufbau leistungsfähiger Projektteams
- Wirkungsvolle Gestaltung von Veränderungsprozessen im Projekt

Ihr Nutzen

Auch in schwierigsten Situationen bleiben Sie mit Projektmitarbeitern, Kunden und Auftraggebern handlungsfähig. Sie gewinnen auch persönlich, denn in guten Teams wird die eigene Leistung anerkannt und wertgeschätzt.



Wirkungsebene

Schnittstellen – Verbesserung der Kommunikation an Schnittstellen in der Projektorganisation und zwischen den Projekt-Stakeholdern.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und Berater, welche die Projektkommunikation verbessern und ihre Projektteams zu Spitzenleistungen motivieren wollen.

Trainer

Wolfgang Böhl

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 8 Teilnehmer

Schnittstelle Kommunikation

Unsere Trainer zeigen Ihnen pragmatische und praxisnahe Methoden für eine erfolgreiche Kommunikation zwischen Organisationseinheiten in Unternehmen, bei denen es vermehrt zu Konflikten kommen kann.

Inhalte

- Unterschiede zwischen Organisationseinheiten erkennen und verstehen
- Informationstransparenz zwischen Organisationseinheiten schaffen
- Gestaltung erfolgreicher und konfliktfreier Prozesse der Zusammenarbeit
- Konflikte rechtzeitig erkennen, verstehen und zielorientiert lösen
- Aufbau von nachhaltiger Schnittstellen-Kompetenz

Ihr Nutzen

Die Kluft zwischen Organisationseinheiten wird geschlossen und die Mitarbeiter ziehen wieder an einem Strang. Verzögerungen und Konfliktsituationen aufgrund von Missverständnissen werden vermieden. Die Zusammenarbeit gestaltet sich stressfreier.



Wirkungsebene

Schnittstellen – Verbesserung der Kommunikation an erfolgskritischen Schnittstellen in der Organisation (z.B. Fachbereich und IT).

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, die das Kommunikationsverhalten an einer Organisationsschnittstelle verbessern wollen.

Trainer

Wolfgang Böhl, Ariane Hoffmann

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 8 Teilnehmer

Vertrauenskrisen überwinden

Mangelndes Vertrauen hat fatale Folgen: Kunden kaufen nicht mehr und das Engagement der Mitarbeiter sinkt. Vertrauensverlust hemmt Organisationen. Lernen Sie, Vertrauenskrisen nachhaltig zu überwinden.

Inhalte

- Führungsaufgabe: Vertrauen-Kommunikation-Wissensmanagement
- Grundlagen für Vertrauensaufbau und -erhalt
- Vertrauensbildung als Prozess
- Vertrauen – Basis von Kommunikation und Handlung
- Vertrauensregeln lernen und einfordern

Ihr Nutzen

Auf der Basis system- und organisationstheoretischer Erkenntnisse erarbeiten wir mit Ihnen die entscheidenden Zusammenhänge von Vertrauen, Kommunikation und Handlung, um ein generelles Verständnis dafür zu entwickeln und eine pragmatische Umsetzung im Arbeitsalltag zu ermöglichen.



Wirkungsebene

Schnittstellen – Verbesserung der Kommunikation zwischen Management und Mannschaft sowie zwischen Organisation und Markt.

Zielgruppe

Top-Management, Führungskräfte, Berater, Change- und Compliance-Manager.

Trainer

Ariane Hoffmann

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 8 Teilnehmer

Effektiv verkaufen

Wie stelle ich mich auf meinen Kunden ein? Wie entkräfte ich wirksam Blockaden und Einwände? Wie mache ich das passende Angebot und dann den Abschluss? Lernen Sie, effektiv zu verkaufen!

Inhalte

- Kundengespräche vorbereiten und Gesprächsziele setzen
- Meine Kunden kennenlernen: richtig zuhören und beobachten
- Kundenbedarf analysieren
- Das maßgeschneiderte Angebot abgeben
- Die Kundenbeziehung weiter ausbauen

Ihr Nutzen

Ausgerichtet auf sofortige Umsetzbarkeit lernen Sie die für erfolgreiches Verkaufen grundlegenden Methoden und Kommunikationstechniken kennen und setzen diese in Praxisübungen unmittelbar um. Dadurch erweitern Sie Ihre methodische und kommunikative Kompetenz im Verkauf - und erzielen dadurch mehr Abschlüsse.



Wirkungsebene

Schnittstellen – Verbesserung der Kommunikation an der Schnittstelle zum Kunden. Kommunikation mit Stamm- und Neukunden.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

Trainer

Gregor Denz

Teilnehmerzahl

Idealerweise 6 bis 8 Teilnehmer

WIRKUNGSEBENE 3

TXP-COACHINGS

Unsere TXP-Coachings basieren auf dem innovativen TXP-Praxistransferkonzept von abilex. Es sichert die sofortige Anwendbarkeit und den langfristigen Transfer in Ihren Arbeitsalltag. Unsere Coachs betreuen Sie intensiv und gehen auf Ihre persönlichen Wünsche und Bedürfnisse ein.



DAS TXP-COACHINGKONZEPT

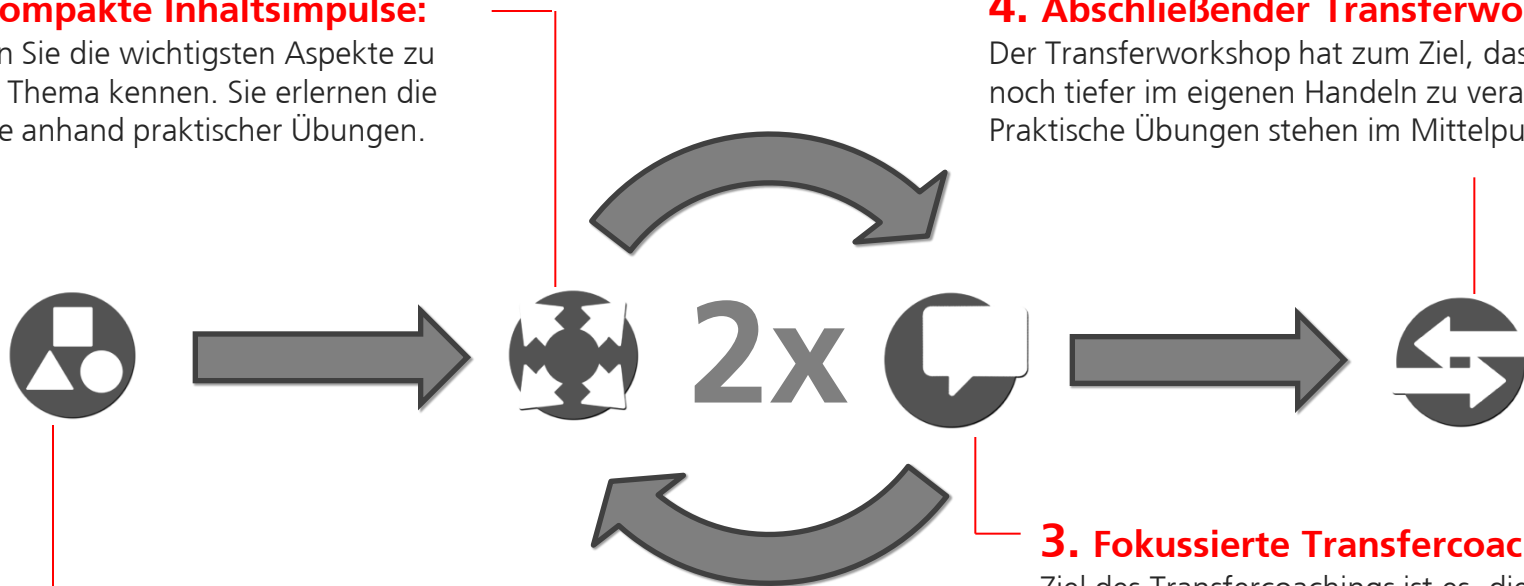
Im Rahmen des neu entwickelten innovativen Coachingkonzepts werden die Teilnehmer über einen definierten Zeitraum hinweg dabei begleitet, Qualifikationsthemen in ihre individuelle Berufspraxis zu überführen. Hierzu kommen vier Bausteine zum Einsatz: die Auftragsklärung, der Inhaltsimpuls, das Transfercoaching und der Transferworkshop.

2. Kompakte Inhaltsimpulse:

Lernen Sie die wichtigsten Aspekte zu Ihrem Thema kennen. Sie erlernen die Inhalte anhand praktischer Übungen.

4. Abschließender Transferworkshop:

Der Transferworkshop hat zum Ziel, das Gelernte noch tiefer im eigenen Handeln zu verankern. Praktische Übungen stehen im Mittelpunkt.



1. Individuelle Ziel- und Auftragsklärung:

Was wollen Sie erreichen? Gemeinsam mit dem Coach erarbeiten Sie Ihre individuellen Lernziele.

3. Fokussierte Transfercoachings:

Ziel des Transfercoachings ist es, die Erkenntnisse aus dem Inhaltsimpuls im Arbeitsalltag erfolgreich umzusetzen. Treten Schwierigkeiten dabei auf, unterstützt Sie der Coach bei der Lösungsfindung.

Präsentationscoaching

Vor einer Gruppe stehen und Präsentationen halten? Die ersten Anzeichen sind häufig Nervosität und Unsicherheit. Wir unterstützen Sie dabei, Ihren eigenen, authentischen Präsentationsstil zu finden.

TXP-Prozess

- Individuelle Ziel- und Auftragsklärung: Was wollen Sie erreichen?
- Inhaltsimpulse: angepasst an Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse
- Transfercoaching: individuelle Transferunterstützung
- Transferworkshop: Übungen, Zielkontrolle und Prozessreflexion

Ihr Nutzen

Unsere Coachs unterstützen Sie methodengeleitet und praxisorientiert dabei, Ihren persönlichen und authentischen Präsentationsstil zu entwickeln. In den Coachings arbeiten wir an Ihren eigenen Praxisfällen, so dass sich sofort sichtbare Erfolge einstellen.



Wirkungsebene

Schlüsselpositionen – Individuelles Coaching.

Zielgruppe

Das Coaching ist auf Führungskräfte, Projektmanager, Projekt- und Teamleiter, Projekt- und Teammitglieder zugeschnitten.

Coachs

Wolfgang Böhl, Ariane Hoffmann

Aufbau und Teilnehmerzahl

Einzel- oder Teamcoaching

3 Termine à 1 Tag

Idealerweise max. 3 Teilnehmer

Moderationscoaching

Wie kann ich eine Besprechung erfolgreich moderieren? Wir entwickeln mit Ihnen Ihren eigenen Moderationsstil und definieren mit Ihnen Ihre Rolle als Moderator.

TXP-Prozess

- Individuelle Ziel- und Auftragsklärung: Was wollen Sie erreichen?
- Inhaltsimpulse: angepasst an Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse
- Transfercoaching: individuelle Transferunterstützung
- Transferworkshop: Übungen, Zielkontrolle und Prozessreflexion

Ihr Nutzen

Unsere Coachs unterstützen Sie methodengeleitet und praxisorientiert dabei, Ihre Moderationsfähigkeiten zu verbessern - basierend auf ihren persönlichen Stärken. In den Coachings arbeiten wir an Ihren eigenen Praxisfällen, so dass sich sofort sichtbare Erfolge einstellen.



Wirkungsebene

Schlüsselpositionen – Individuelles Coaching.

Zielgruppe

Das Coaching ist auf Führungskräfte, Projektmanager, Projekt- und Teamleiter, Projekt- und Teammitglieder zugeschnitten.

Coachs

Wolfgang Böhl, Ariane Hoffmann

Aufbau und Teilnehmerzahl

Einzel- oder Teamcoaching

3 Termine à 1 Tag

Idealerweise max. 3 Teilnehmer

Zeit- und Stressmanagement

Sie haben enormen Zeitdruck und viel Stress? Wir unterstützen Sie in diesem individuellen Coaching, Ihre Zeit im Arbeitsalltag effizienter zu managen und den Stress professionell zu bewältigen.

TXP-Prozess

- Individuelle Ziel- und Auftragsklärung: Was wollen Sie erreichen?
- Inhaltsimpulse: angepasst an Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse
- Transfercoaching: individuelle Transferunterstützung
- Transferworkshop: Übungen, Zielkontrolle und Prozessreflexion

Ihr Nutzen

Unsere Coachs unterstützen Sie methodengeleitet und praxisorientiert dabei, Ihre individuelle Anti-Stress-Strategie zu entwickeln. In den Coachings arbeiten wir an Ihren eigenen Praxisfällen, so dass sich sofort sichtbare Erfolge einstellen.



Wirkungsebene

Schlüsselpositionen – Individuelles Coaching.

Zielgruppe

Das Coaching ist auf Führungskräfte, Projektmanager, Projekt- und Teamleiter, Projekt- und Teammitglieder zugeschnitten.

Coach

Cemile Zahterogullari

Aufbau und Teilnehmerzahl

Einzel- oder Teamcoaching

3 Termine á 1 Tag

Idealerweise max. 3 Teilnehmer

Vertriebscoaching

In welchen Aspekten des Verkaufs bin ich schon richtig gut? Welche Fähigkeiten brauche ich, um noch besser zu werden? Wir bieten Ihnen den Rahmen, den Sie brauchen, um als Verkäufer noch besser zu werden.

TXP-Prozess

- Individuelle Ziel- und Auftragsklärung: Was wollen Sie erreichen?
- Inhaltsimpulse: angepasst an Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse
- Transfercoaching: individuelle Transferunterstützung
- Transferworkshop: Übungen, Zielkontrolle und Prozessreflexion

Ihr Nutzen

Unsere Coachs unterstützen Sie methodengeleitet und praxisorientiert dabei, Ihre verkäuferischen Stärken auszubauen und im Arbeitsalltag einzusetzen. In den Coachings arbeiten wir an Ihren aktuellen Praxisfällen – damit Sie Ihre Stärken sofort in Verkaufserfolge verwandeln.



Wirkungsebene

Schlüsselpositionen – Individuelles Coaching.

Zielgruppe

Das Coaching ist für Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf geeignet, die ihre Verkaufstätigkeit optimieren wollen.

Coach

Gregor Denz

Aufbau und Teilnehmerzahl

Einzel- oder Teamcoaching

3 Termine à 1 Tag

Idealerweise max. 3 Teilnehmer

UNSER TRAINERTEAM



Wolfgang Böhl

Wolfgang Böhl ist Trainer und Berater bei abilex. Im Rahmen internationaler Beratungsprojekte führte er zahlreiche Workshops, Schulungen und Trainings durch. Bei abilex verbindet er seine Erfahrungen und sein Wissen als Fachberater, Weiterbilder und Trainer. Wolfgang Böhl ist studierter Diplom-Wirtschaftsinformatiker und absolvierte an der Universität Augsburg den MBA-Studiengang für Systemische Organisationsentwicklung und Beratung. Er ist zudem ausgebildeter Business Coach gemäß den Richtlinien des Deutschen Bundesverband für Coaching (DBVC).



Cemile Zahterogullari

Cemile Zahterogullari ist Trainerin und Beraterin bei abilex. Sie legte den Grundstein für ihre Tätigkeit als Trainerin und Coach bereits nach Abschluss des ersten Staatsexamens und absolvierte das erziehungswissenschaftliche Studium an der Universität Paderborn. Ihre Ausbildung zum Systemischen Organisationsberater schloss sie während des Studiums ab, welche sie mit der Master-Ausbildung zum Systemischen Coach ergänzte. Der Schwerpunkt ihrer Beratung liegt auf den Themen Teamentwicklung sowie Konfliktmanagement bei Führungskräften im interkulturellen Kontext.

UNSER TRAINERTEAM



Ariane Hoffmann

Ariane Hoffmann war sechs Jahre lang Leiterin für Kundenanalyse und Marktforschung in einem Telekommunikationsunternehmen. Als Trainerin legt sie nun den Schwerpunkt ihrer Arbeit auf die Betrachtung des Zusammenhangs „Vertrauen-Kommunikation-Handlung“. Sie ist seit mehreren Jahren als Moderatorin von Managementworkshops tätig. Ariane Hoffmann ist Diplom-Betriebswirtin. Während ihrer Arbeit hat sie am Institut für Sozialwissenschaften der Universität Stuttgart zwei Jahre lang die Themen System- und Handlungstheorien sowie Organisations- und Arbeitstheorie vertieft.



Gregor Denz

Gregor Denz ist seit über zehn Jahren in Verkauf und Beratung tätig. Er verfügt über Praxiserfahrungen in den Bereichen Finanzdienstleistung, Einzelhandel, Unternehmensberatung und Personaldienstleistung. Als Führungskraft in der Personaldienstleistung hat er erfolgreich Verkäufer ausgebildet und weiterentwickelt. Gregor Denz ist Diplom-Ökonom mit den Schwerpunkten Marketing und Wirtschaftspsychologie und zertifizierter NLP-Master (DVNLP und IN).



abilex GmbH

Löffelstraße 4
70597 Stuttgart

Telefon: + 49 (711) 719188-0

Fax: + 49 (711) 719188-79

Internet: www.abilex.de

E-Mail: info@abilex.de