



avio GmbH
Gerberau 9a
79098 Freiburg

Tel. 0761/15078-0
Fax 0761/15078-20
mail@avio.de
www.avio.de

OFFENE SEMINARE 2014/15
□ FÜHRUNG □ TELEFON □ VERKAUF □ RHETORIK

avio – denn Weiterbildung ist Vertrauenssache



- seit 20 Jahren auf dem Markt
- über 55.000 zufriedene Teilnehmer
- interaktive und umsetzungsorientierte Trainings
- alle Trainer sind Profis, die aus der Praxis kommen
- klare Kompetenzfelder: Führung, Verkauf, Telefon, Rhetorik, Messe
- auch firmeninternes Training, Coaching und Vorträge
- faires Preis-Leistungsverhältnis
- persönlicher Kontakt zu unseren Trainern

Seit zwanzig Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training. Doch über 50 mal im Jahr bieten wir auch offene Seminare an. Hier können Sie in einer intensiven Runde Ihr Wissen auffrischen und sich Fertigkeiten aneignen, die Sie weiterbringen.

Die Themen: Von A wie Aufträge akquirieren bis Z wie Zeitmanagement. In dieser Broschüre erhalten Sie eine Übersicht zu Inhalten und Terminen. Finden Sie im Programm Ihr Thema und melden Sie sich an! Im Internet, per Fax oder im persönlichen Gespräch.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

A handwritten signature in blue ink that reads "Lena C. Sarikaya".

Lena C. Sarikaya
Geschäftsführerin avio GmbH



Unsere offenen Seminare in Freiburg und Köln

Wann bietet sich ein offenes Seminar an?

Ein offenes Seminar bietet sich immer dann an, wenn Sie bzw. Ihre Mitarbeiter zu einem bestimmten Thema in Ihrer Kompetenz gestärkt werden sollen. Ideal auch zur individuellen Förderung, zur gezielten Höherqualifizierung und zur Vorbereitung auf neue Aufgaben.



Was passiert im offenen Seminar?

Sie besuchen ein offenes Seminar aus einem ganz bestimmten Grund: Sie möchten etwas verbessern, optimieren. Und seine Kompetenzen steigert man am besten nicht durch Zuhören, sondern durch Tun. Daher gibt es bei avio keine überladenen Folienvorträge, sondern ein Training, bei dem es zur Sache geht. Ein Seminar, bei dem die Teilnehmer gefordert werden, mitmachen und mit gesteigerten Kompetenzen das Seminar verlassen.



Im offenen Seminar können Sie sich mit anderen Teilnehmern austauschen, Sie trainieren intensiv. Und Sie können uns im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen. Denn durch unsere kleine Gruppengröße können wir Sie während des Trainings optimal betreuen.



Führung

Erfolg als Führungskraft
Das Mitarbeitergespräch
Selbst- und Zeitmanagement
Auszeit für Führungskräfte

Telefon

Der gute Ton am Telefon
Verkaufen am Telefon
Schwierige Telefonate führen

Verkauf

Basis-Verkaufstraining
Verkaufen im Außendienst

Rhetorik

Das avio-Rhetoriktraining
Schlagfertigkeit
Ihr Auftritt vor Publikum
Körpersprache verstehen und nutzen
Kundenorientierte Korrespondenz



Führung

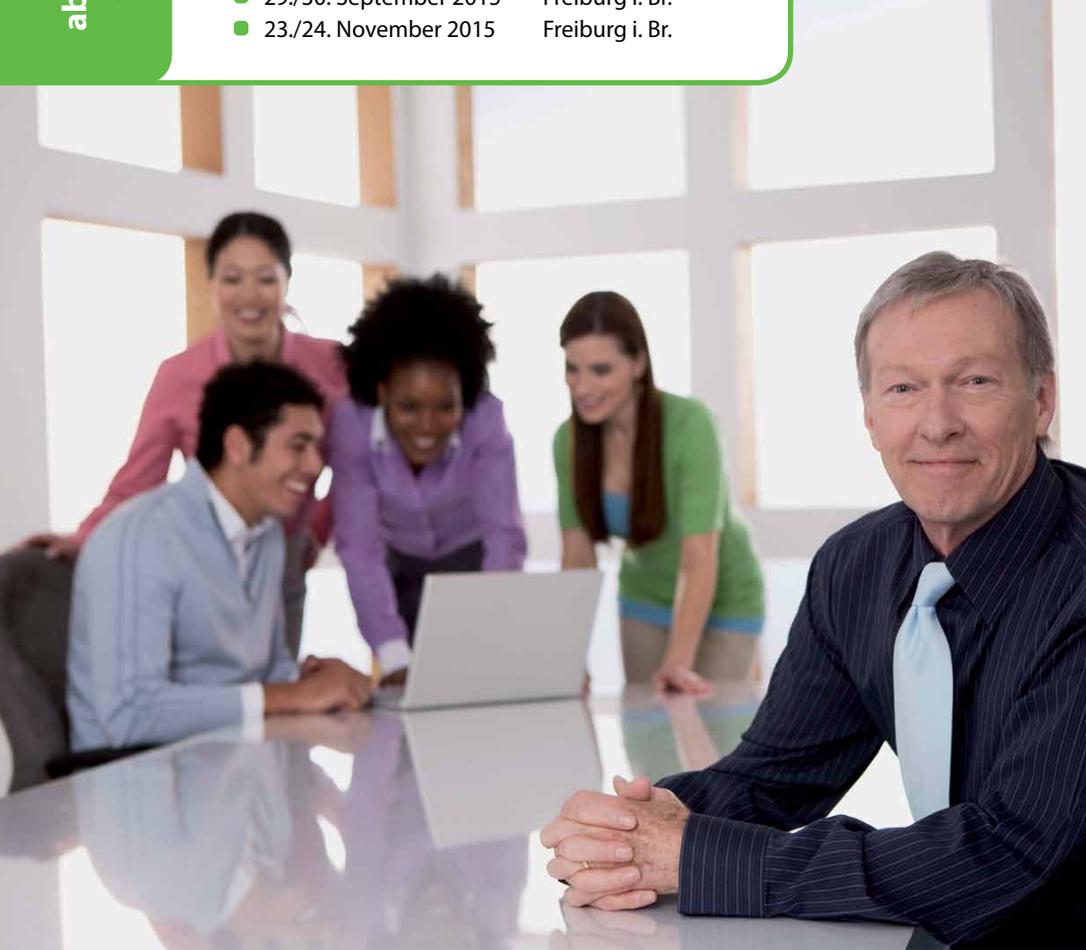
Als Führungskraft erhalten Sie selten offene Rückmeldungen. Gleichzeitig wird von Ihnen verlangt, dass Sie alles wissen und können sollen. Doch seien wir ehrlich: Niemand kommt mit allen Fähigkeiten zur Welt. Halten Sie sich fit und holen Sie sich den Input, den Sie für Ihre ganz persönliche berufliche und private Weiterentwicklung benötigen und wünschen.

Ziel unserer Führungsseminare ist es, einen Raum der Reflexion zu schaffen, praxisgerechtes und umsetzbares Wissen zu vermitteln und in einer offenen Atmosphäre die unterschiedlichen Inhalte eines erfolgreichen Führungsverhaltens zu trainieren.

**Kompetenzsteigerung für Entscheider
und Austausch auf Augenhöhe.**

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 26./27. Juni 2014 Freiburg i. Br.
- 4./5. September 2014 Köln
- 13./14. November 2014 Freiburg i. Br.
- 26./27. Januar 2015 Freiburg i. Br.
- 16./17. April 2015 Freiburg i. Br.
- 10./11. Juni 2015 Köln
- 29./30. September 2015 Freiburg i. Br.
- 23./24. November 2015 Freiburg i. Br.



Neue Führungsimpulse und echte Rückmeldungen.

Erfolg als Führungskraft

Im Seminar „Erfolg als Führungskraft“ arbeiten Sie an Ihrem Führungsstil. Sie überdenken, korrigieren und erweitern Ihre Führungsinstrumente, um Ihr Team als Ganzes und Ihre Mitarbeiter als Individuen zum Erfolg zu führen.

Holen Sie sich neue Führungsimpulse und reflektieren Sie Ihren Führungsalltag. Im Seminar erhalten Sie grundlegende Informationen aber auch konstruktive Kritik, die Sie weiterbringt. Nutzen Sie den Austausch mit anderen Entscheidern: Feedback auf Augenhöhe.

- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- individuelle Kompetenz-Matrix
- Führen mit unterschiedlichen Führungsstilen
- effektive Führungsinstrumente
- Grundlagen der Teambildung
- Mitarbeiterpotentiale zielgerichtet nutzen
- Delegieren, Vertrauen und Kontrolle
- Rollenverständnis und Kongruenz
- Lösungsorientierte Mitarbeitergespräche
- Zielvereinbarungen und Zielverfolgung optimieren

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 2 Tage (1. Tag 10-17 Uhr, 2. Tag 9-16 Uhr)
- 1.280,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Ein Seminar, bei dem die grundlegenden Führungsinstrumente in einer intensiven Runde trainiert werden. Ideal zum überprüfen und optimieren der eigenen Führungskompetenz.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 7. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 31. Juli 2014 Freiburg i. Br.
- 3. September 2014 Köln
- 11. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 23. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 20. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 14. Juli 2015 Köln
- 12. Oktober 2015 Freiburg i. Br.
- 16. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument.

Das Mitarbeitergespräch

Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument: Wer nicht kommuniziert, verliert! Lob oder Kritik, Anleitung oder Information muss verstanden werden, muss richtig „überkommen“!

Im Seminar erhalten Sie hilfreiche Vorschläge, anhand der Sie einfach und zielgerichtet zukünftige Gespräche führen können – individuell auf Sie und Ihre Führungssituation angepasst. Trainieren Sie sich darin, unterschiedliche Arten von Mitarbeitergesprächen ergebnisorientiert und zielgerichtet zu führen. Ziel ist es, unterschiedliche Gesprächsebenen, körpersprachliche Signale, Ängste der Mitarbeiter vor solchen Gesprächen kennenzulernen und bei zukünftigen Gesprächen zu berücksichtigen.

- häufige Anlässe für Mitarbeitergespräche
- die eigene Wirkung kennen
- gute Leistungen wahrnehmen und motivierend rückmelden
- Aufbau und Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen
- Optimierung der Gesprächsumgebung
- Zielvereinbarungen treffen und verfolgen
- sich durchsetzen und zuhören
- Nonverbale Kommunikation
- Konstruktive Kritikgespräche

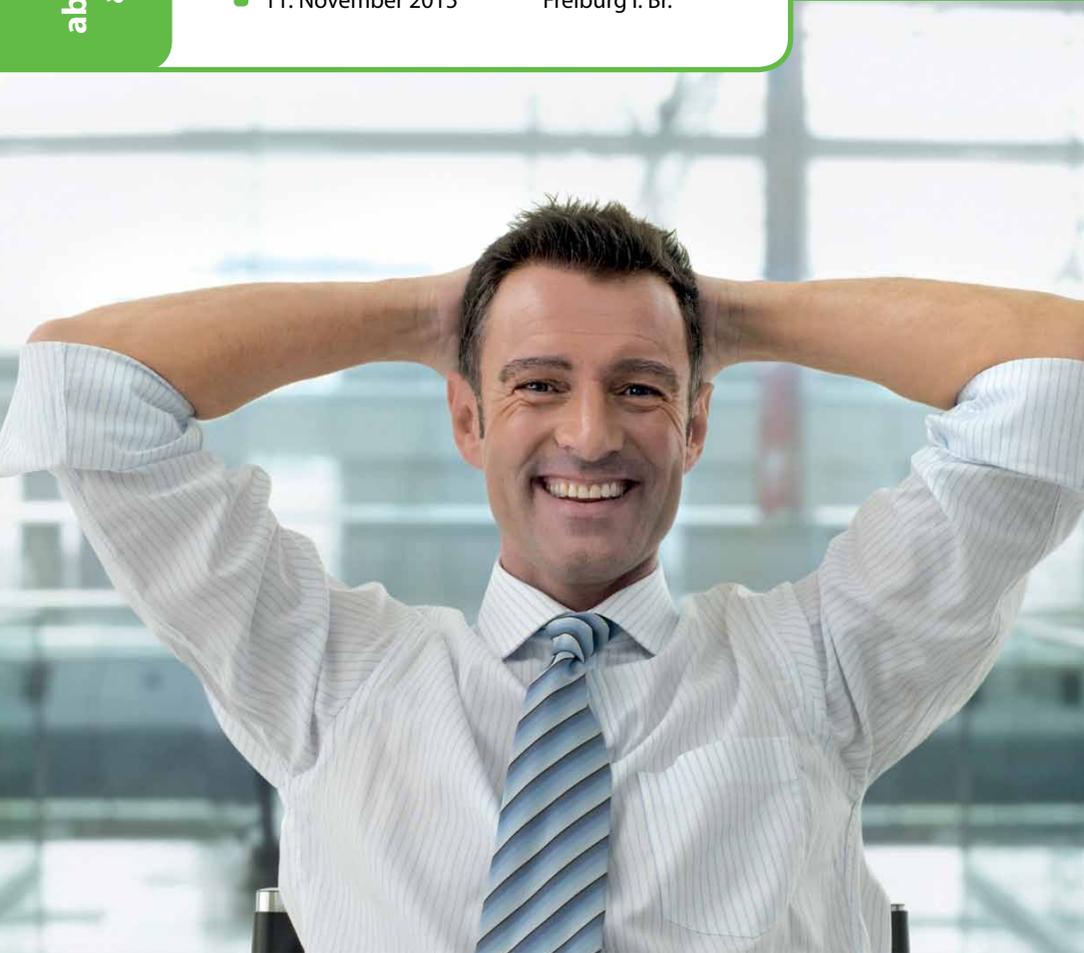
Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 680,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Das Seminar für alle, die die Effektivität von Mitarbeitergesprächen optimieren möchten.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 25. Juni 2014 Freiburg i. Br.
- 18. September 2014 Freiburg i. Br.
- 3. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 19. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 5. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 15. Juli 2015 Köln
- 11. November 2015 Freiburg i. Br.



Selbstmanagement und aktive Zeitplanung für Führungskräfte und Mitarbeiter.

Ziele erreichen durch optimales Selbstmanagement.

Selbst- und Zeitmanagement

Sie wünschen sich eine verbesserte Einteilung Ihrer Zeitressourcen und eine effektivere Arbeit an der Erreichung Ihrer Ziele. Es gibt Regeln und Tricks, seine Zeit zu planen. Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, sich organisatorische Mittel und kommunikative Abläufe zu nutzbaren Werkzeugen zu machen.

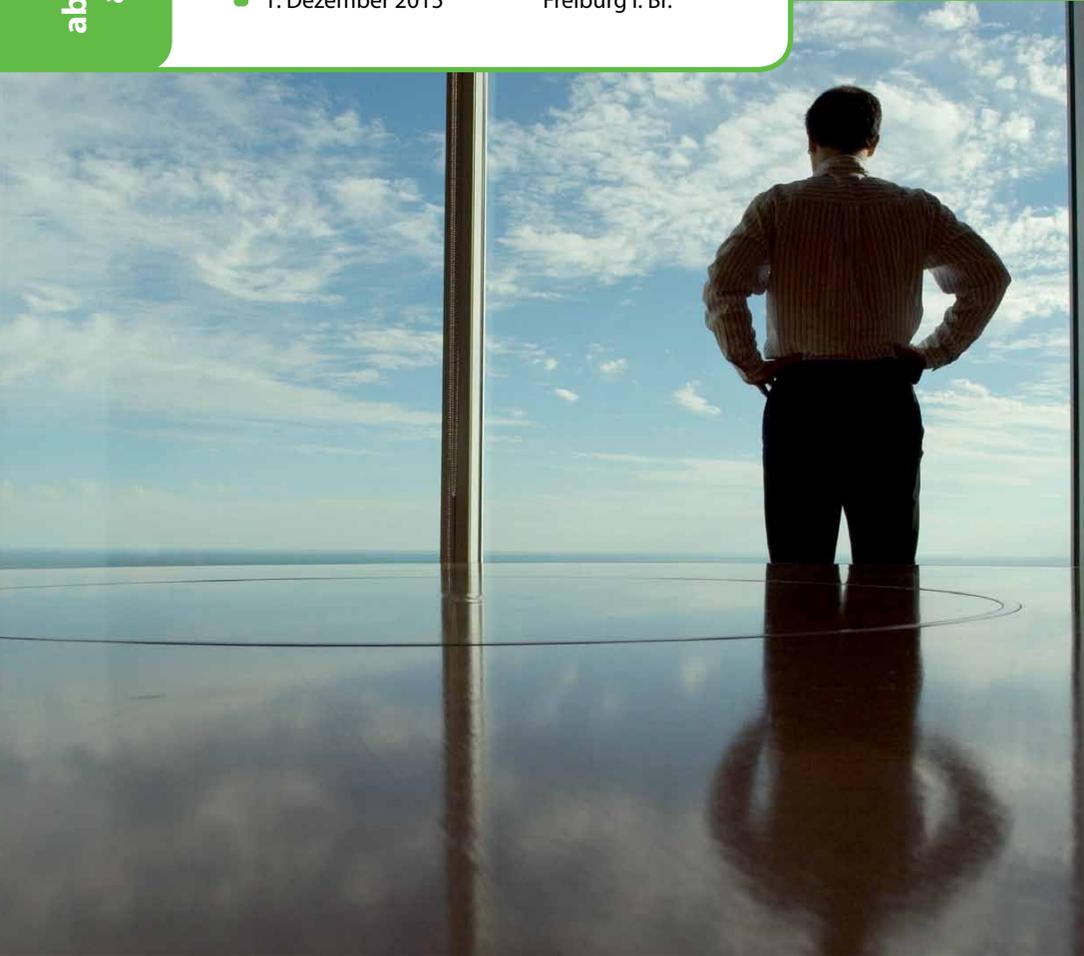
Erfahren Sie mehr über hilfreiche Techniken, die unterstützen, Ihre Zeit noch besser zu nutzen. Aber: Klären Sie im Seminar auch, wofür Sie Ihre Zeit tatsächlich nutzen wollen. Finden Sie Anregungen, um in Zukunft Ablenkungen zu vermeiden, und wirklich Wichtiges von unnötigen „Zeitfressern“ zu unterscheiden. Holen Sie sich wichtige Informationen, Merkregeln und anwendbare Techniken, mit denen Sie noch selbstbestimmter Arbeitsziele setzen und durch aktive Zeitplanung noch bessere Ergebnisse erzielen. Alle Seminarinhalte lassen sich unmittelbar in der Praxis umsetzen.

- Instrumente und Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
- Prioritätenanalyse
- Work-Life-Balance
- Zielplanungsprozesse verstehen und nutzen
- sinnvoll und richtig Delegieren
- Arbeitsabläufe optimieren

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 680,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

- 24. Juli 2014 Freiburg i. Br.
- 7. November 2014 Freiburg i. Br.
- 2. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 20. April 2015 Köln
- 18. Juni 2015 Freiburg i. Br.
- 28. September 2015 Freiburg i. Br.
- 1. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Kräfte bündeln, Werte reflektieren, Visionen leben.

Auszeit für Führungskräfte

Immer effizient, immer präsent: Meeting, Briefing, Budget, Team und Event. Das ist der Job, darin sind Sie gut! Damit das so bleibt, gleichen Sie aus, treten Sie raus und nehmen Sie Abstand. Es lohnt sich!

Im Seminar stellen Sie sich Fragen, die im Alltag oft untergehen: Was ist mir wichtig? Welche Bedürfnisse werden im Alltag befriedigt, welche vernachlässigt? Wie sehe ich meine Rolle als Chef? Wo sind meine Grenzen? Woran erkenne ich sie? Wie verteidige ich sie? Achtung: In diesem Seminar geht es nicht um Fertigkeiten oder Handlungswissen, sondern um Sie und Ihre Persönlichkeit. Ein Seminar, das in die Tiefe geht!

- Analyse eigener Arbeitsgewohnheiten und Freizeitverhalten
- Modelle für gelungene Work-Life-Balance
- Hierarchie der Bedürfnisse und Werte
- Widersprüche in Rollen, Zielen, Lebensstil
- Umgang mit Spaß, Genuss und Entspannung
- Kraftquellen: Ideen und gute Vorsätze
- Visionen klären und wiederfinden
- Rückmeldungen und Erfahrungsaustausch

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 680,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Die Inhalte sind nicht starr vorgegeben, sondern werden in der Gruppe gemeinsam festgelegt. Und noch eine wichtige Sache: Verzichten Sie bitte während des gesamten Tages auf Handy, Internet & Co. – wenn Sie jetzt befürchten, dass Sie erreichbar sein müssen, dann ist dieses Seminar für Sie besonders interessant!



Telefon

Geschäftliche Telefongespräche folgen anderen Regeln als der private Plausch. Diese Regeln sollten Sie kennen. Denn für Kunden ist Ihre Stimme am Telefon die Visitenkarte eines Unternehmens.

Unsere Telefonseminare bieten einen Übungsraum, um erfolgreiche Kommunikation und zielgerichtetes Gesprächsverhalten am Telefon einzuüben. In offener und praxisgerechter Atmosphäre lernen Sie Tricks und Kniffe, entdecken Strategien und Methoden, erhalten Feedback und konkrete Hilfestellung. Für einen starken und freundlichen Auftritt am Telefon.

Ein guter und starker Auftritt am Telefon lässt sich trainieren.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 19./20. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 8./9. Juli 2014 Köln
- 21./22. Oktober 2014 Freiburg i. Br.
- 15./16. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 12./13. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 21./22. April 2015 Freiburg i. Br.
- 11./12. Juni 2015 Köln
- 16./17. September 2015 Freiburg i. Br.
- 19./20. November 2015 Freiburg i. Br.



Ein Seminar für alle, die einfach richtig telefonieren wollen. Hilfreiche und umsetzbare Profi-Tipps für alle, die direkten Kundenkontakt am Telefon haben.

Professionell telefonieren. Souverän kommunizieren.

Der gute Ton am Telefon

Telefongespräche sind die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Üben Sie, wie Sie kundenorientiert und freundlich telefonieren. Trainieren Sie in der Gruppe passende Redewendungen und Verhaltensweisen für den kompetenten Auftritt am Telefon.

Im Seminar erhalten Sie Tipps und Tricks, die Sie sofort umsetzen können. Damit Ihre Telefonate gelingen.

- Besonderheiten der Kommunikation am Telefon
- Gesprächseröffnung und Begrüßung
- Aufbau und Phasen des Gesprächs
- Sprache und Stimme
- Kundenorientierung am Telefon
- lösungsorientierte Gesprächsführung und bewusste Kommunikation
- Telefonnotizen und professionelle Weiterleitung
- optimale Organisation des Arbeitsplatzes
- Umgang mit Stress und souveränes Reagieren bei Angriffen

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 2 Tage (1. Tag 10-17 Uhr, 2. Tag 9-16 Uhr)
- 780,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 23./24. Juni 2014 Freiburg i. Br.
- 10./11. Juli 2014 Köln
- 15./16. September 2014 Freiburg i. Br.
- 1./2. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 28./29. Januar 2015 Freiburg i. Br.
- 13./14. April 2015 Freiburg i. Br.
- 15./16. Juni 2015 Köln
- 22./23. September 2015 Freiburg i. Br.
- 2./3. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Ein Seminar für alle, die am Telefon mehr und leichter verkaufen wollen.

Akquisestarke Telefonate für gute Verkaufsabschlüsse.

Verkaufen am Telefon

Sie möchten am Telefon verkaufen. Dafür gibt es Regeln und Tricks. Diese werden in diesem avio-Seminar nicht nur vorgestellt, sondern intensiv trainiert. Neben den grundlegenden Verkaufstechniken erfahren Sie Nützliches und Wissenswertes zu Cross-Selling, Kundenorientierung und Folgegeschäfte. Perfekt für alle, die am Telefon erfolgreich verkaufen wollen.

Lernen Sie, Kunden anzusprechen, Bedarf zu wecken und Nutzen zu vermitteln. Trainieren Sie Einwandbehandlung und Abschlusstechniken. Damit Sie erfolgreich am Telefon verkaufen.

- Grundlagen des Telefonverkaufs
- gezielte Gesprächsvorbereitung
- Aufbau von Akquisetelefonaten
- typgerechte Gesprächsführung
- Verkaufstechniken für erfolgreiche Telefonate
- Kaufmotive erkennen und nutzen
- auf Einwände richtig reagieren
- Abschlusssignale erkennen und Abschlüsse tätigen
- Besonderheiten bei der Terminvereinbarung

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 2 Tage (1. Tag 10-17 Uhr, 2. Tag 9-16 Uhr)
- 880,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 12. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 22. September 2014 Freiburg i. Br.
- 8. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 5. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 4. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 28. Juli 2015 Freiburg i. Br.
- 22. Oktober 2015 Freiburg i. Br.
- 15. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Ein Seminar für alle, die am Telefon hin und wieder mit schwierigen Gesprächspartnern und kniffligen Situationen konfrontiert werden.

Echte Lösungen für knifflige Telefonate.

Schwierige Telefonate führen

Nicht jedes Telefonat steht unter einem guten Vorzeichen. Und doch gibt es auch für schwierige Gespräche Lösungen, Ideen und Tipps, die Sie in kniffligen Situationen unterstützen.

Erfahren Sie in diesem Seminar mehr über den professionellen Umgang mit verärgerten Anrufern. Trainieren Sie souveräne Reaktionen auch bei persönlichen Angriffen. Und: Informieren Sie sich über die entscheidenden Grundlagen lösungsorientierter Konfliktkommunikation.

- persönliche Reizpunkte identifizieren
- Beziehungs- und Sachebene in Telefonaten trennen
- Schwierige Situationen meistern
- hart in der Sache, menschlich im Telefonat
- Lösungen für typische Problemsituationen am Telefon
- Gesprächsführung und bewusste Kommunikation
- Filtern von Anrufern
- Verhalten bei Abwesenheit von Mitarbeitern
- ungebetene Anrufer höflich abblocken
- Selbstmotivation und Psychohygiene

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 580,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)



Verkauf

Von Verkäufern werden vielseitige Fähigkeiten erwartet. Sie müssen den Markt überblicken und Fachwissen über ihre Produkte besitzen, müssen Potentiale erschließen und Marktanteile sichern. Noch viel wichtiger aber ist etwas anderes: Die Sicherheit im persönlichen Umgang mit den Kunden. Sie ist es, die dem Auftreten die nötige Überzeugungskraft verleiht und die Grundlagen für eine nachhaltige Kundenbindung schafft.

Es gibt geborene Verkäufer. Das sind die wenigsten. Und es gibt Menschen, die ihre Fertigkeiten im Verkauf nach und nach erwerben. Das ist die überwältigende Mehrzahl. Sicherheit im Verkaufsgespräch, kommunikative Kompetenz und die Fähigkeit, Menschen einzuschätzen – das hat man nicht, das muss man lernen. Hier gilt: Training ist alles!

Starke Impulse für gute Abschlüsse.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 21./22. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 1./2. September 2014 Köln
- 24./25. November 2014 Freiburg i. Br.
- 22./23. Januar 2015 Freiburg i. Br.
- 16./17. März 2015 Freiburg i. Br.
- 18./19. Mai 2015 Köln
- 21./22. Juli 2015 Freiburg i. Br.
- 13./14. Oktober 2015 Freiburg i. Br.
- 10./11. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Ein Seminar für alle, die mit Kunden zu tun haben.

Tipps und Kniffe für erfolgreiche Verkaufsgespräche.

Basis-Verkaufstraining

Im Seminar geht es um die Grundlagen des Verkaufs. Es geht um Tipps und Kniffe, die Ihnen den Verkaufsalltag erleichtern. Doch auch »alte Hasen« können in dieser Runde ihr Wissen auffrischen und so Verkaufserfolge langfristig sichern. Informieren Sie sich über das Basiswissen zum Verkauf! Lernen Sie in diesem Training, wie Sie Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern! Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und Sie so zum Erfolg führen!

- Grundlagen des Verkaufens
- Grundlagen der Verkaufskommunikation
- Verkaufspsychologie
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Kommunikation und Gesprächsführung
- Kundennutzen vermitteln
- auf Einwände reagieren
- Kaufsignale erkennen
- Abschlusstechniken

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 2 Tage (1. Tag 10-17 Uhr, 2. Tag 9-16 Uhr)
- 780,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 26./27. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 17./18. Juli 2014 Köln
- 23./24. September 2014 Freiburg i. Br.
- 17./18. November 2014 Freiburg i. Br.
- 20./21. Januar 2015 Freiburg i. Br.
- 10./11. März 2015 Freiburg i. Br.
- 7./8. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 17./18. Juni 2015 Köln
- 29./30. Juli 2015 Freiburg i. Br.
- 20./21. Oktober 2015 Freiburg i. Br.
- 7./8. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Kunden pflegen. Umsatz steigern. Abschlüsse sichern.

Verkaufen im Außendienst

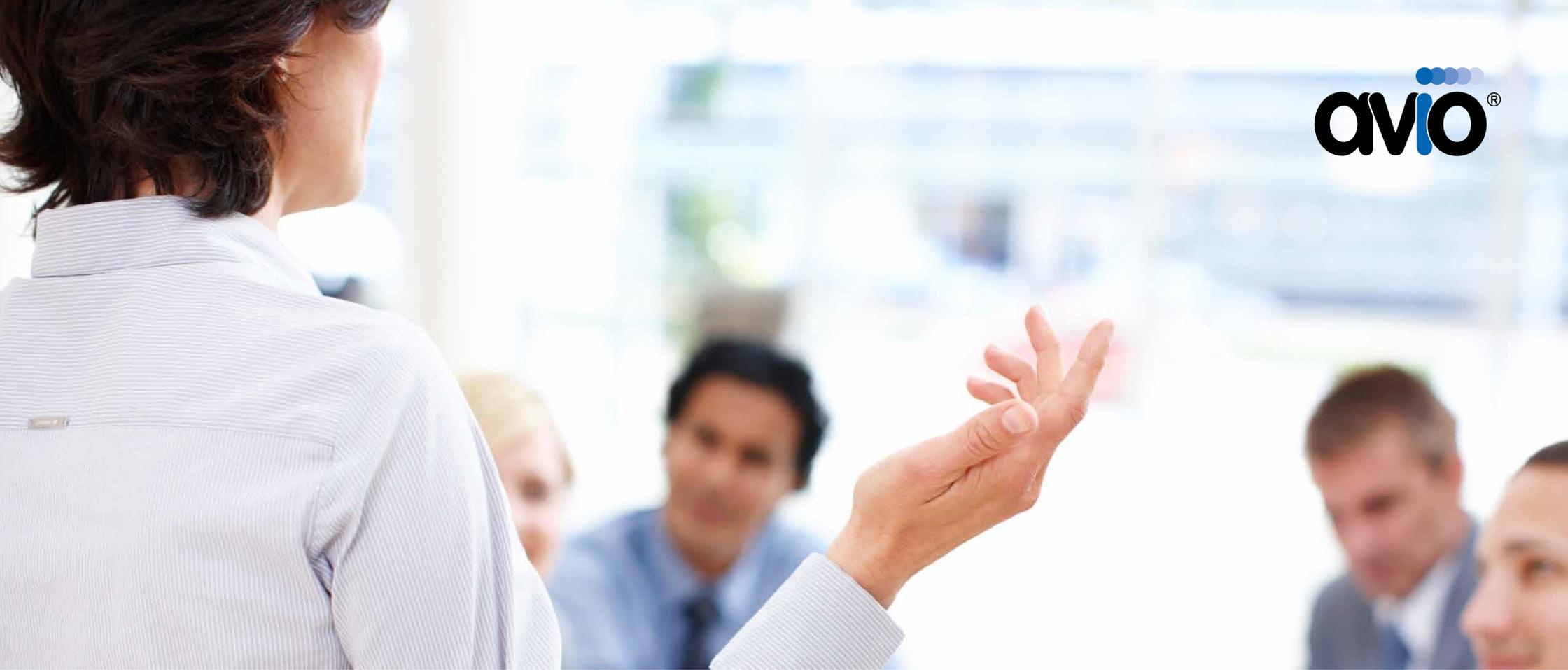
Sie sind Verkäufer im Innen- oder Außendienst. Erhöhen Sie Ihre Verkaufsstärke und optimieren Sie Ihren Auftritt, denn auch Ihr Tag hat nur 24 Stunden, und die sollen so ergiebig wie möglich sein. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie sich selbst gut organisieren, Ihre Kunden überzeugen und Ihren Verkaufserfolg steigern. Trainieren Sie Verkaufs- und Abschlusstechniken, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen und so Ihren Erfolg langfristig sicherstellen.

- Kundenanalyse und Verkaufsstrategie
- Verkaufsrhetorik
- erfolgreiche Kundenakquisition
- Emotionen im Verkauf
- Selbst- und Zeitmanagement
- Abschlusstechniken erfolgreich einsetzen
- Strategien für Up-Selling und Cross-Selling
- Impulse zur Kundenbindung

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 2 Tage (1. Tag 10-17 Uhr, 2. Tag 9-16 Uhr)
- 880,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Ein Intensiv-Training für Verkäufer und Außendienstmitarbeiter.



Rhetorik

Kommunikation ist nicht nur Reden, sondern auch Handeln. Unser Umgang mit Sprache entscheidet darum ganz wesentlich über Erfolg und Misserfolg unserer Handlungsziele.

In unseren Seminaren zu Rhetorik und Kommunikation lernen Sie, mit Sprache Wirkung zu erzielen. Sie erwerben wichtige Werkzeuge zum Präsentieren, Argumentieren, Verhandeln, Moderieren und zu vielem mehr.

Klare Worte und starke Kommunikation.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 2./3. Juni 2014 Freiburg i. Br.
- 14./15. Juli 2014 Köln
- 7./8. Oktober 2014 Freiburg i. Br.
- 17./18. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 10./11. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 7./8. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 8./9. Juni 2015 Köln
- 16./17. Juli 2015 Freiburg i. Br.
- 27./28. Oktober 2015 Freiburg i. Br.
- 17./18. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Selbstbewusst auftreten und klar kommunizieren.

Das avio-Rhetoriktraining

Sprechen lernt man durch Sprechen. Durch Training in der Gruppe und hilfreiche Rückmeldungen verbessern Sie das eigene Gesprächs- und Redeverhalten. Sie üben rhetorische Kniffe und lernen die Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung kennen. Dazu: Körpersprache, Stimme, Auftritt und Präsenz. Nach diesem Seminar werden Sie souverän typische Gesprächs- und Redesituationen in Beruf und Alltag meistern.

- Grundlagen der Rhetorik und Kommunikation
- Kommunikationsmodelle verstehen und anwenden
- klassische und moderne Argumentationsformen
- Atmung, Stimme, Wirkung
- nonverbale Kommunikation: Körperhaltung und Gestik
- Redeaufbau und Spannungsbogen
- Ideen für gelungene Präsentationen
- Umgang mit Kritik und Angriffen

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 2 Tage (1. Tag 10-17 Uhr, 2. Tag 9-16 Uhr)
- 780,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Das Training für alle, die auf den Punkt kommen möchten.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 13. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 15. Oktober 2014 Freiburg i. Br.
- 26. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 11. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 15. September 2015 Freiburg i. Br.
- 9. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Das Training für alle, die schlagfertig reagieren möchten und wissen: Es gibt ein Leben nach der schlagfertigen Antwort.

Charmant kontern und schlagfertig reagieren.

Die neue Schlagfertigkeit

Schlagfertigkeit ist erlernbar. Nach diesem Training werden Sie Lösungen für Situationen griffbereit haben, in denen es Ihnen bisher sprichwörtlich die Sprache verschlagen hat. Lernen Sie kommunikative Tricks und Kniffe kennen und üben Sie mit viel Spaß, diese unmittelbar, direkt und spontan anzuwenden. Alle Fertigkeiten, Tipps und Kniffe lassen sich sofort umsetzen. Mit »durchschlagendem« Erfolg!

- Grundlagen der Schlagfertigkeit
- den Wortschatz systematisch erweitern
- mit Bildern jonglieren – mit Worten punkten
- kreativ mit Sprache spielen
- spontan und souverän reagieren
- Umgang mit Nervosität und Anspannung
- die zehn goldenen Schlagfertigkeitstechniken
- das persönliche Potential nutzen

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 580,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 14. Mai 2014 Freiburg i. Br.
- 16. Oktober 2014 Freiburg i. Br.
- 9. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 4. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 21. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 24. September 2015 Freiburg i. Br.
- 30. November 2015 Freiburg i. Br.



Präsenz zeigen. Inhalte vermitteln. Zuhörer einbinden.

Ihr Auftritt vor Publikum

Bei diesem Seminar geht es weniger um Gespräche in kleiner Runde, sondern um Ihren Auftritt vor Publikum. Das können Präsentationen, eine Zusammenfassung im Meeting, aber auch ein Redeauftritt vor großem Publikum sein.

Für viele ist der Auftritt vor mehreren Personen mit Ängsten behaftet. Denn Sie sind auf dem Präsentierteller und sind der Kritik Ihrer Zuhörer ausgesetzt. Stellen Sie sich in diesem Seminar dieser Herausforderung und wachsen Sie daran. Für einen stärkeren Auftritt und guten Kontakt zum Publikum.

- Zuhörerorientierung
- Körpersprache
- Stimme und Stimmtraining
- Zielsetzung: Informieren, Begeistern, Motivieren
- Strukturierung von Präsentationen und Reden
- zur Sache: Praxisübungen und Videofeedback
- starker Einstieg – starker Schluss
- sich selbst überwinden und Erfolgserlebnisse mitnehmen

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 580,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Das Training für alle, die einem Publikum etwas mitteilen müssen oder mitteilen wollen. Nehmen Sie aus diesem Seminar ein starkes Standing und eine starke Bühnenpräsenz mit.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 14. Juli 2014 Freiburg i. Br.
- 28. Oktober 2014 Freiburg i. Br.
- 10. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 9. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 15. April 2015 Freiburg i. Br.
- 24. Juli 2015 Freiburg i. Br.
- 29. Oktober 2015 Freiburg i. Br.
- 14. Dezember 2015 Freiburg i. Br.



Das Training für alle, die körpersprachliche Signale noch besser erkennen, verstehen und nutzen möchten. Denn: Gesten sagen oft mehr als 1000 Worte.

Kraftvoller als tausend Worte – eine starke Körpersprache.

Körpersprache verstehen und nutzen

Ein persönliches Gespräch ist unweigerlich mit körpersprachlichen Signalen verbunden. In diesem Seminar werden Sie sich nicht nur der eigenen und fremden nonverbalen Signale bewusst, sondern Sie lernen, diese gezielt einzusetzen und zu nutzen. Und zwar so, dass sie zu Ihnen und Ihrem Verhalten passen.

Sie erkennen körpersprachliche Fettnäpfchen und erschließen in diesem eintägigen Intensivworkshop Möglichkeiten, gezielt Souveränität auszustrahlen, sich körpersprachlich abzugrenzen und partnerschaftlich zu agieren.

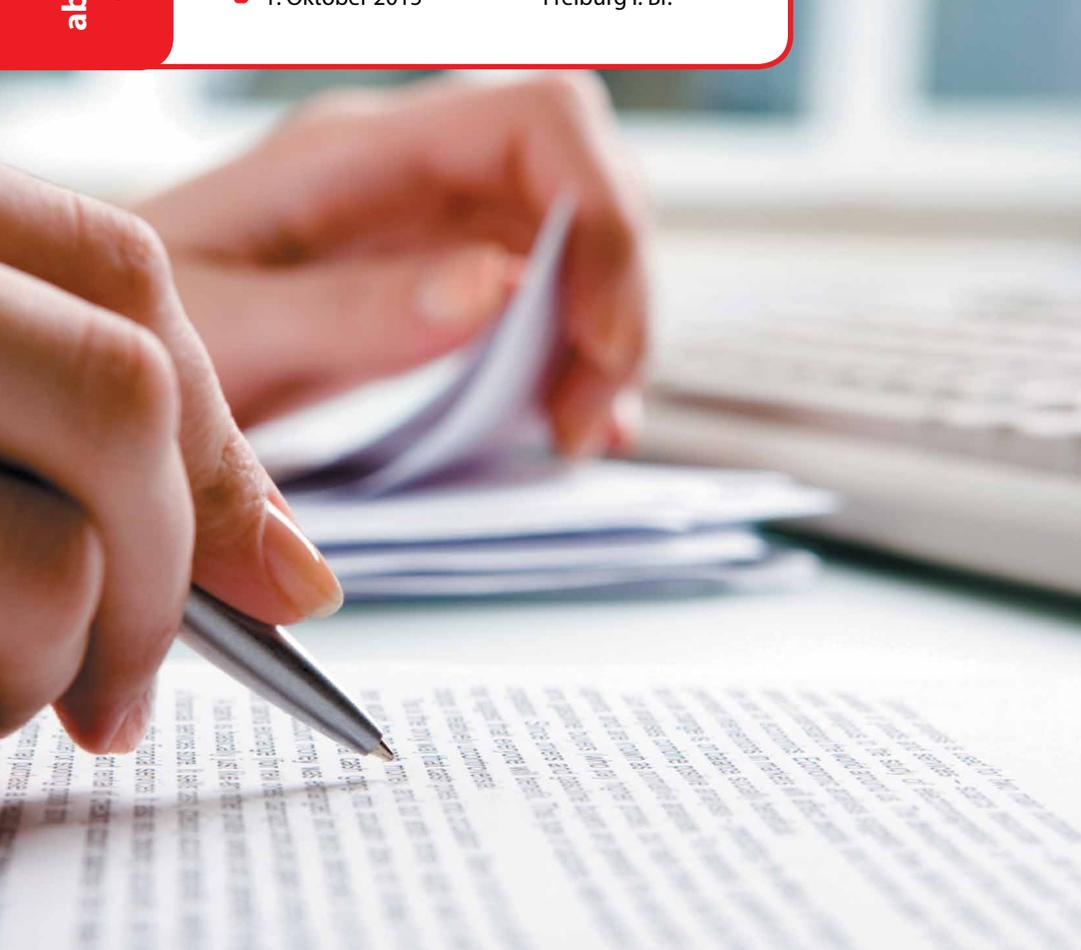
- Grundlagen der Körpersprache
- Fettnäpfchen der Körpersprache
- Gestik gezielt und authentisch einsetzen
- verräterische Gesten: Wie Sie Ihren Gesprächspartner „lesen“
- Nähe und Distanz durch Körpersprache
- Orientierung im Raum
- Mimik und Emotionen
- kultur- und geschlechtsspezifische Körpersprache

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 580,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

- 4. Juni 2014 Freiburg i. Br.
- 12. September 2014 Freiburg i. Br.
- 4. Dezember 2014 Freiburg i. Br.
- 3. Februar 2015 Freiburg i. Br.
- 6. Mai 2015 Freiburg i. Br.
- 23. Juli 2015 Freiburg i. Br.
- 1. Oktober 2015 Freiburg i. Br.



Erfahren Sie, welche Regeln gelten und wie Sie ansprechend und kundenorientiert formulieren. Für einen perfekten Geschäftsbrief.

Praxistipps für moderne Geschäftsbriefe und E-Mails.

Kundenorientierte Korrespondenz

Durch Briefe und E-Mails halten Sie mit Kunden und Geschäftspartnern Kontakt. Und jede Korrespondenz, die Ihr Haus verlässt, ist eine Visitenkarte Ihres Unternehmens.

Doch wissen Sie, welche Regeln gelten und welche Formulierungen gut ankommen? Nicht nur die Qualität von Produkten und Dienstleistungen ist wichtig, sondern auch die professionelle Kommunikation. Erfahren Sie im Seminar, wo Korrespondenzfallen lauern und wie Sie sie umgehen. Lernen Sie wertvolle Tipps, wie Sie modern und kundenorientiert formulieren. Für perfekte Geschäftsbriefe und E-Mails!

- die äußere Form des Geschäftsbriefs
- zielorientierte und verständliche Korrespondenz
- Korrespondenz entstauben
- empfängerorientiert formulieren
- Negatives passend vermitteln
- Sie-Stil statt Wir-Stil
- vom Betreff bis zum aktivierenden Schluss
- die wichtigsten Regeln für geschäftliche E-Mails
- DIN 5008 – Regeln, die Sie einhalten sollten
- die moderne Form: kurz, knapp und präzise

Intensiver Workshop, da auf 8 Teilnehmer begrenzt!

- 1 Tag (9-16.30 Uhr)
- 580,- € zzgl. MwSt. (inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Getränke, Pausensnacks, Teilnahmezertifikat, Seminarnachbereitung, Literatur)

Wir über uns

Inhouse-Training

„Unsere Verkaufsabteilung soll ein Training erhalten. Am besten direkt bei uns vor Ort.“

Offenes Seminar

„Ich möchte an einem Kommunikations- und Rhetorikseminar teilnehmen.“

Training-on-the-Job

„Ich suche jemanden, der meine Mitarbeiter direkt am Arbeitsplatz coacht und individuell auf ihre Schwächen und Stärken eingeht.“

Vortrag

„Es wäre schön, wenn jemand beim Außendienstmeeting eine motivierende Rede hält.“

Unsere Methoden

Eines werden Sie bei avio garantiert nicht erhalten: langweilige Beamer-Vorträge. Bei uns steht der Trainingserfolg im Vordergrund. Mit unterschiedlichen, praxisnahen Methoden unterstützen wir Sie daher, Ihre Trainingsziele zu erreichen.

Unsere Kompetenz

Bei avio erhalten Sie professionelle Weiterbildung aus einer Hand. Telefonschulungen, Messecoaching, Führungstraining, Kommunikationsseminare oder Vertriebsseminare. Mit uns können Sie den gesamten Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen abdecken.

Alle Trainer des avio-Teams verfügen über langjährige Praxiserfahrung. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich. Entscheiden Sie sich für einen professionellen Anbieter, dem schon viele Kunden das Vertrauen geschenkt haben!

avio – unsere Geschichte



Im Jahr 1994 wurde avio als ein Freiburger Seminaranbieter gegründet. Die ursprünglichen Kompetenzen: Kommunikation, Führung und Verkauf.



Im Laufe der Zeit kamen weitere Trainer und immer mehr Kompetenzen dazu. Telefontraining, Telemarketing, Messetraining, Schlagfertigkeit, Körpersprache, Zeitmanagement.



Heute besteht das avio-Team aus acht Trainern, die zusammen den kompletten Weiterbildungsbereich eines Unternehmens abdecken. Klein genug, um den persönlichen Kontakt zu halten, aber groß genug, um Ihnen zum jeweiligen Trainingsbereich ein echtes Profi-Training anbieten zu können.



Unsere offenen Seminare bieten wir in Freiburg und Köln an. Als Trainingsteam sind wir jedoch bei vielen Unternehmen in ganz Europa tätig.

ab 3 Teilnehmern
auch inhouse

Wir führen Seminare auch direkt in Ihrem Unternehmen durch.

Die Themenbereiche: Führung, Telefon, Verkauf, Rhetorik, Messe.



Referenzunternehmen und Teilnehmerstimmen

ABAKUS Internet Marketing GmbH
 Air Service Basel GmbH
 Amphenol-Tuchel Electronics GmbH
 Ärztliche Verrechnungsstelle Büdingen GmbH
 ATP Messtechnik GmbH
 Creditreform Braunschweig Harland KG
 Döllken-Kunststoffverarbeitung GmbH
 Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG
 Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG
 EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
 Siemens Healthcare Diagnostics GmbH
 Europa-Park Freizeit- und Familienpark Mack OHG
 fabio tripicchio e-mail-marketing - Tripicchio AG
 Fachverband Deutscher Hörgeräteakustiker e. V.
 Fackelmann GmbH & Co. KG
 Ferrero MSC GmbH & Co. KG
 FIT Fondsinitiator und Treuhand GmbH
 Fritz Osk. Michallik GmbH & Co. KG
 FTÜ Fahrzeugtransport- und Übernahme GmbH
 F.W. Brügelmann Söhne GmbH & Co. KG
 GANZIMMUN Diagnostics AG
 MAJA-Maschinenfabrik - Hermann Schill GmbH & Co. KG
 Kommunale Informationsverarbeitung Baden-Franken
 MailShop GmbH Augenoptik
 MBtech Group GmbH & Co. KGaA
 Mediaform Informationssysteme GmbH
 Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA
 Sparkasse Freiburg - Nördlicher Breisgau
 SQS Software Quality Systems AG
 R-B-B Aluminium Profiltechnik AG
 Sony DADC Austria AG
 BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH

Milupa GmbH
 DACHSER GmbH & Co. KG
 NORTHWEST Handel AG
 ÖKOBIT GmbH
 Öschberghof GmbH
 Landratsamt Lörrach
 Deutsche Post AG
 Renfert GmbH
 Schwarzwald-Sprudel GmbH
 Serge Ferrari AG
 GATC Biotech AG
 S.L.P. Vertriebsservice AG
 SolarMarkt AG
 kd-projekt-consulting gmbh
 Spedition W. Roth GmbH
 Stadt Lörrach
 STREIT Datentechnik GmbH
 TEBIT GmbH
 ThyssenKrupp Schulte GmbH
 DR. GRANDEL GmbH
 TIGI Haircare GmbH
 TORRE GmbH
 Valentin Gashandel GmbH
 Werne Gruppe
 Kaai Kalender GmbH
 DLG e.V.
 badenIT GmbH
 Bauerfeind AG
 algeb awell GmbH
 Lenze SE
 E.ON Ruhrgas AG
 FUCHS Gewürze GmbH

Schwarzwald-Sprudel GmbH

Miriam Müller, Assistenz Marketing & Vertrieb

„Aufgrund der sehr guten Erfahrungen können wir Sie gerne weiterempfehlen.“

DR. GRANDEL GmbH

Eberhart Frucht, Mitglied der Geschäftsleitung

„Sie haben sich sehr gut in die spezifischen Anforderungen hineinversetzt und den Mitarbeitern wertvolle Tipps für ihre Aufgaben geben können. Wir bedanken uns auf diesem Wege nochmals für die erfolgreiche Zusammenarbeit!“

Nordthüringer Lebenshilfe gGmbH

Tilly Pape, Geschäftsführerin

„Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und empfehlen Sie gerne weiter.“

ÖKOBIT GmbH

Achim Notting, Geschäftsführer

„Besonders beeindruckend war der sehr lockere Umgang mit den unterschiedlichsten Fragestellungen. Nochmals vielen Dank – bis zum nächsten Event.“

Schweizerische Bankiervereinigung

Lucas Metzger, Mitglied der Geschäftsleitung

„Ihr Engagement hat uns sehr zugesagt, weshalb wir Sie gerne weiterempfehlen.“

Organisatorisches – Anmeldeformular

Seminartitel & gewünschter Termin: _____

Teilnehmer 1: _____

Teilnehmer 2: _____

Firma: _____

Abteilung: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Hiermit melde ich die oben stehende(n) Person(en) zum gewünschten Seminar an.
Mit der Anmeldung erkenne ich die Anmeldebedingungen an.

Datum / Unterschrift: _____

Das Kleingedruckte: Unsere AGB

Anmeldungen können telefonisch, schriftlich oder auch per E-Mail erfolgen und werden in der Reihenfolge ihres Eingangs gebucht. Mit der Anmeldung erkennen Sie unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen an. Frühzeitiges Anmelden sichert Ihnen Ihren Seminarplatz.

Die einzelnen Seminarinhalte orientieren sich an unserem Seminarprogramm. Besondere Schwerpunkte werden wir praxisnah im Seminar erarbeiten. **Sie können uns gerne auch schon vorab spezielle Trainingswünsche mitteilen.** Wir behalten uns vor, Trainingsinhalte im Interesse der Teilnehmergruppe zu ändern.

Der jeweilige Teilnahmebeitrag versteht sich zzgl. der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer und wird spätestens bei Veranstaltungsbeginn fällig. Der Teilnahmebeitrag umfasst den Seminarbesuch, Getränke, Snacks, Zertifikate, Mittagessen und Nachbereitungsunterlagen. Eine Stornierung oder Umbuchung der Anmeldung ist bis sechs Wochen vor Veranstaltungstermin kostenfrei, danach ist die Hälfte des Teilnahmebeitrags zu entrichten. Falls Sie am gebuchten Termin verhindert sind, können Sie jederzeit eine Ersatzperson stellen. Wir behalten uns vor, die Veranstaltung aus wichtigen Gründen abzusagen. Bereits von Ihnen entrichtete Teilnahmegebühren werden Ihnen zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen. Wir sind Ihnen auch bei der Hotelbuchung behilflich. Sprechen Sie uns einfach an! Wir möchten, dass Ihr Aufenthalt ein voller Erfolg wird und freuen uns schon auf Ihr Kommen.

avio GmbH

Gerberau 9a
79098 Freiburg

Tel. 0761/15078-0
Fax 0761/15078-20
mail@avio.de
www.avio.de