

RUPERT
SEEWALD

'25⁺

OFFENE TRAININGS

FÜR CHANCENDENKER UND DIE,
DIE ES WERDEN WOLLEN.

Firmeninterne Trainingsprogramme maßschneidern wir selbstverständlich in Abstimmung mit Ihnen auf Ihre Ziele. Wollen Sie jedoch von Networking mit anderen Unternehmen und Branchen profitieren oder möchten Sie Ihre MitarbeiterInnen lieber „gestaffelt“, statt zeitgleich trainieren? Dafür gibt es unsere offenen Trainings.

Methode

- › Intensivtraining in **Kleingruppen** mit begleiteten Praxisphasen
- › Optimaler **Praxistransfer** & **Nachhaltigkeit** durch Training im Intervall
- › Garantierte **Umsetzbarkeit** ab dem 1. Tag

Alle Trainings inklusive stärkenorientiertem **Coaching**, Unterlagen, Merkkarten, digitalen Inhalten, Pausenverpflegung & **Mittagessen**.

6-tägige (Level 1) Trainings inklusive Insights Discovery Präferenzanalyse zur Verbesserung der Fähigkeit, persönliche Beziehungen aufzubauen und zu intensivieren

Erleben Sie die Resultate unserer Programme:
Motivierte TeilnehmerInnen, die mit **Freude** ihre Herausforderungen bewältigen und **Potenziale** ausschöpfen.

Investieren Sie in die wertvollsten Assets Ihres Unternehmens - in Ihre MitarbeiterInnen!

Ziele

- › Pro-aktive und nachhaltige Zukunftsgestaltung
- › Selbstmotivation und motivierender Umgang mit anderen
- › Erfolgreiche und überzeugende Mitarbeiterführung
- › signifikante Steigerung der Team-Performance

LEADERSHIP EXCELLENCE

HURRA, EIN PROBLEM!

Inhalt

- › Bewusste Auseinandersetzung mit der Rolle als Führungskraft
- › Selbstmotivation und energiebewusstes Selbstmanagement
- › Motivierende und zielorientierte MitarbeiterInnengespräche
- › Remote Management: Wirkung ohne persönliche Anwesenheit
- › Motivation, Förderung, Delegation, Kontrolle, Kritik
- › Ergebnisorientierter Umgang mit Veränderungen
- › Überzeugendes Auftreten & Wirkungssteigerung
- › Erkennen und Nutzen von Potenzialen
- › Mut und Durchsetzungsvermögen
- › Grundlagen erfolgreichen Führens
- › Erfolgreiches Team Management
- › Effiziente Arbeitsgestaltung
- › Zukunftsgestaltung

Level 2

- › Erweiterung von Führungskompetenz
- › Wahrnehmung und Entscheidungsfindung
- › Strategie, Struktur, Kultur

Level 3

- › Warum wir nicht das Doppelte in der halben Zeit leisten können
- › Etablieren einer klaren Vision, Mission, Vision und Struktur
- › persönliches Zukunftsbild, Übersicht behalten

Ziele

- › Motivation, Eigenverantwortung & Resultatorientierung
- › Steigerung der Wirkung und Sicherheit im Auftreten
- › Argumentation in der Sprache des Kunden
- › Entwicklung von Überzeugungsstrategien

SALES EXCELLENCE

FASZINATION KUNDENBEGEISTERUNG

Inhalt

- › Wirkungssteigerung und überzeugendes Auftreten bei Kunden
- › Erfolgreiche Gesprächsführung, Preis- und Abschlussgespräche
- › Überzeugende Kommunikation via Online / Telefon / E-Mail
- › Strukturierte Erarbeitung des gesamten Verkaufszyklus
- › Das höchste Ziel: die persönliche Weiterempfehlung
- › Effektivvoll präsentieren & Mehrwert verkaufen
- › Die innere Haltung als Schlüssel zum Erfolg!
- › Neukundenakquisition - Lust statt Last.
- › Pro-aktive Nutzung neuer Chancen
- › Mut und Durchsetzungsvermögen
- › Umgang mit Reklamationen
- › Effizienter Umgang mit Zeit

Level 2

- › Account Analyse mit Live Accounts
- › Verkaufen in komplexen Situationen
- › Strategisches Verkaufen

Level 3

- › Umgang mit unfairen Verhandlungspartnern
- › Ungenutzte Chancen
- › Stressmanagement

The background of the entire page is a grayscale photograph of chess pieces. In the foreground, a king piece is prominent on the left, and a queen piece is in the center. Other pieces like pawns and knights are visible in the background, slightly out of focus. A dark teal horizontal bar is positioned across the upper middle of the page, serving as a backdrop for the 'Inhalt' and 'STEP UPTO YOURSELF' sections.

Inhalt

- › Lösung von Problemen & Aufgaben mit erhöhter Kreativität
- › Identifikation von Einflüssen, die uns verwundbar machen
- › Verstärkung von Selbstverständnis und Selbstvertrauen
- › Besserer Umgang und Verhalten in Drucksituationen
- › Gestaltung noch wirkungsvollerer Zusammenarbeit
- › Vertiefung der Fähigkeit zum positiven Denken
- › Energiereserven aktivieren und regenerieren
- › Herstellen einer Verbindung zu sich selbst
- › Bewusstere Wahrnehmung von Filtern
- › Erweiterung des Wahrnehmungsfeldes
- › Stressmanagement und Entspannung
- › Bewältigung von Konfliktsituationen

STEP UPTO YOURSELF

RAUS AUS DEM HAMSTERRAD

Ziele

- › Leistungserhalt durch bewussten Umgang mit sich selbst
- › Reduktion belastender Einflüsse, Effektivitätssteigerung
- › Erhöhung der Frustrationstoleranz und Gelassenheit
- › Optimieren des eigenen Mindsets

Kooperation mit Masha Ibeschitz, Think Beyond Group

Inhalt

- › "death-by-powerpoint": RICHTIGER Umgang mit Technik
- › Souveräner Umgang mit technischen Hilfsmitteln
- › Voraussetzungen für erfolgreiche Präsentationen
- › Maximierung persönlicher Überzeugungskraft
- › Kreieren eines Spannungsbogens, Storytelling
- › Professionelles Präsentieren mit Wow-Effekt
- › Strukturierung von Präsentationen
- › Ausbau rhetorischer Fähigkeiten
- › Einsatz verschiedener Medien
- › Involvieren des Publikums
- › Sicherheit im Auftreten
- › Videoanalyse

PRÄSENTATION & RHETORIK

YES, WE CAN. ÜBERZEUGEN STATT ÜBERREDEN

Ziele

- › Entwicklung empfängerorientierter Mehrwertpräsentationen
- › Steigerung der Wirkung und Sicherheit im Auftreten
- › Sensibilisierung der eigenen Wahrnehmung



You don't need eyes to see.
You need vision.

Maxwell Frazer

RUPERT SEEWALD

Rupert Seewald ist internationaler
Trainer, Speaker, Gründer von
COMMOVIS und Mitgründer von
Hansen Beck.

Maximaler Praxisbezug seiner
Trainings ist garantiert durch
über 20 Jahre Erfahrung aus
verschiedenen Levels in
Management, Sales und
Personalentwicklung.

Seine Hauptverantwortung liegt
in der Verbesserung beruflicher
und persönlicher Resultate
seiner TeilnehmerInnen durch
Training und Coaching mit
langfristigem Effekt.





Rupert Seewald GmbH & Co. KG, Hansen Beck Austria
Resselstraße 33 | 6020 Innsbruck | www.rupertseewald.com
mail@rupertseewald.com | +43 650 300 90 11

