

Die Trainings der UBEGA International sind vielseitig. Auf den folgenden Seiten haben wir Ihnen die Angebote zusammen gestellt, die von unseren Kunden am häufigsten nachgefragt werden. Ihr Thema ist nicht dabei? Wir finden gern eine Lösung für Sie!

Erleben Sie praxisorientierte, erlebnisstarke, professionelle Trainings in den Themengebieten

- Verkauf – Einkauf – Marketing
- Führung – Management – Organisation
- Kompetenzen auf- und ausbauen

Oder lassen Sie sich von uns durch Organisation und Moderation anderer Formate unterstützen.



- Verkauf-Basistrainings (bis zu 3 Trainingstage mit individuelle Praxis-Workshops): „Richtig argumentieren mit Blick auf den Kunden-Nutzen“
- Erfolgreiches Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
- Außendienst-Intensiv-Seminare mit Schwerpunkt auf aktive Neukundengewinnung
- Erfolgreich telefonieren und verkaufen im Innendienst
- Key-Account-Management (KAM) heute und morgen
- CRM heute: „Erfolgsfaktor Kunde“
- Effizienzsteigerung im Verkauf (incl. Spezial-Slot Zeitmanagement)
- Messetrainings: Basis-, Refreshing- und Messehochleistungs-Teamtraining
- Reklamations- und Beschwerdemanagement „Einwand-frei verkaufen“ durch Kundenorientierung – Kundenbindung – Service-Management
- Erfolgreiche Preisverhandlungen im Einkauf und Verkauf
- Marketing in der Praxis... oder – besser sein als der Wettbewerb

Wir verraten Ihnen, wie Sie erfolgreich verkaufen... Herbert Galda



- Führung und Kommunikation
- Rhetorik und Führungsmethoden für Führungskräfte
- Erfolgreiche Mitarbeitergespräche mit Zielvereinbarungen führen
- Kundenorientierung für Fach- und Führungskräfte
- Führungskräfte-Nachwuchs – fordern und fördern
- Im und mit dem Team erfolgreich sein
(Teamarbeit und Teamentwicklung indoor & outdoor)
- Planung, Durchführung und Auswertung von KVP-Workshops

Erfolgreiche und erfahrene Führungskräfte vermitteln das „gewusst wie“ für unterschiedlichste Situationen.

Erfolg können Sie lernen!
Herbert Galda und Holger Kämmerer



- Rhetorik – gekonnt überzeugen
 - Moderation und Präsentation
 - Telefontraining mit der TT-Anlage
 - Innovations- und Projektmanagement
 - Claim-Management
 - Arbeitsorganisation und Zeitmanagement
 - Motivationsfaktoren erkennen und nutzen
 - Konfliktmanagement
-
- Vorstellungsgespräche erfolgreich führen
 - Einzel- und Gruppencoaching



Holger Kämmerer - Herbert Galda – Gabriele Jahns

- Moderation von Workshops und Veranstaltungen
- Vorträge zu verschiedenen Themenbereichen, z.B.
 - Aktiver Vertrieb und Neukundengewinnung
 - Erfolgreiches Marketing
 - Mitarbeiter haben ein Recht auf Führung
 - u.v.m.
- Leitung von Diskussionen, z.B. im Format „World-Café“
- Systemische Organisationsaufstellungen
- „Walking-in-your-shoes“ – gehen heißt verstehen



Gabriele Jahns – Kerstin Raschke-Sawdon
Holger Kämmerer – Herbert Galda



An	UBEGA International	Fax:	+49 (0) 5371 – 13 606
-----------	----------------------------	-------------	------------------------------

Von Herrn/ Frau		Firma:	
Telefon:		Abteilung:	
Email:		Straße:	
Internet-Seite:		PLZ Ort:	

<p>Wir interessieren uns für Ihre Leistungen und ein Angebot, bitte</p> <p><input type="checkbox"/> rufen Sie uns am _____ an, um die Details telefonisch abzustimmen.</p> <p><input type="checkbox"/> vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit uns.</p> <p><input type="checkbox"/> senden Sie uns weiteres Informationsmaterial zu über Ihre</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Consulting-Leistungen <input type="checkbox"/> Coaching-Angebote <input type="checkbox"/> Trainings-Pakete <input type="checkbox"/> Messeberatung – Strategie, Analyse, Training 	<p>Wir möchten mehr wissen zum Themenkreis...:</p>
--	--

Postanschrift:
UBEGA International
Steinhorstwiese 4
D-38108 Braunschweig

Email: info@ubega.de
Telefon: +49 (0) 5371 – 13 600
Telefax: +49 (0) 5371 – 13 606

Weitere Informationen unter www.ubega.de

Sie erreichen uns werktags von 8:00 – 17:00 Uhr
und nach Vereinbarung