

PARLA®-Themen 2012

Unsere Kompetenz für Ihren Erfolg

Wir bieten Ihnen bewährte Themen aus unserer Praxis für Ihre Weiterbildungsmaßnahme. Die Themen sind für Ihre speziellen Anforderungen auch miteinander kombinierbar und modular aufbaubar!

Stimm- und Sprechtraining



- Stimmlich fit in der Kundenbetreuung – Die gesunde und ausdrucksvolle Stimme
- Erfolgsfaktor Stimme – Wirksam sprechen als Führungsinstrument

Kommunikation



- Rhetorik – Souverän und überzeugend reden
- Rhetorik für Schulungsleiter – Gruppen sicher und charismatisch führen
- Rhetorisch fit im Sekretariat – Wirkungsvoll reden und souverän auftreten
- Präsentieren mit neuen Medien – Professionell auftreten und überzeugen
- Souverän im Smalltalk und in der Gesprächsführung – Damit im Gespräch die Chemie stimmt
- Stilvoll zum Ziel – Der erfolgreiche Businessauftritt
- Wie schreib ich's meinem Kunden – Stilvoll, individuell und empfängerorientiert
- Souverän und beruhigend bei Beschwerden – Mündlich und schriftlich im richtigen Ton
- Spontan und souverän reagieren – Verblüffen statt Bluffen
- Reibungslose Auftragsabwicklung – Schwierige Situationen meiden, ansprechen und lösen
- Wenn es heiß hergeht – Konfliktsituationen gekonnt vermeiden und lösen

Führung



- Profil zeigen – Einführung in die Persönlichkeitstypologie nach C.G. Jung
- Wert-voll führen – Mit Werten führen und Orientierung geben
- Besprechungen leiten und moderieren – Optimale Ergebnisse erzielen
- Das Mitarbeitergespräch – Mit Zielen führen
- Führen in der Sandwichposition – Kommunikative Stärke auf schmalem Grat
- Frauen in Führung – Mit Persönlichkeit überzeugen

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA SALES

PARLA INTERNATIONAL

PARLA®

Ihr Partner für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie

Bergstraße 132
69121 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40

Fax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: info@parla.de

Internet: www.parla.de

PARLA®-Themen 2012

Unsere Kompetenz für Ihren Erfolg

Work-Life-Strategie



- Stress lass' nach – Work-Life-Strategien für Geschäftsführer und Inhaber
- Fit von 9 bis 5 – Vom Stress in die Gesundheit
- Aufgeräumt ins nächste Projekt – Damit Ordnung auf dem Schreibtisch und im Kopf gelingt
- Fit durch Ernährung – Gezielt ernähren und Leistung steigern

PARLA SALES



- Neu im Gebiet – Von Anfang an erfolgreich im Verkauf
- Systematische Neukundengewinnung – Interessieren statt informieren
- Potenzialausschöpfung – Kunden-Potentiale erkennen und erfolgreich ausschöpfen
- Reklamation und Kundenrückgewinnung – Verlorene Kunden zurück gewinnen
- Innendienst - Vertrieb – Betreuender Innendienst als Verkaufsstandbein
- Preisverhandlungen gewinnen – Effektive Preistaktiken erfolgreich einsetzen
- Schwierige Verkaufsgespräche meistern – Nicht beim ersten NEIN die Koffer packen
- Verkaufstraining für technische Profis – Fachlich und menschlich überzeugen
- Preisverhandlung mit harten und fordernden Großkunden
- Angebotsanfragen aus dem Internet in Aufträge umwandeln

PARLA INTERNATIONAL



- International präsentieren mit Erfolg – Professionell auftreten und überzeugen
- Arguing & Negotiation – The way to successful talks an negotiations
- Teamentwicklung international – Gemeinsam auf dem Weg nach vorn
- Business mit Indien – Start Know-How für Ihren Geschäftserfolg
- Verhandeln mit indischen Geschäftspartnern – Gut vorbereitet zum Erfolg
- Zeit- und Selbstmanagement für Vielreisende – Zeitmanagement im Zeitalter der Mobilität

Alle Themen bieten wir Ihnen auch als Einzelcoaching, Impulsworkshop oder als Vortragsthema, sowie auch als Feedback- und Entscheidungstage an.

Wir freuen uns auf Sie!

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA SALES

PARLA INTERNATIONAL

PARLA®

Ihr Partner für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie

Bergstraße 132
69121 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40

Fax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: info@parla.de

Internet: www.parla.de