

Aperçu général des thèmes Séminaires / cours d'entraînement / ateliers

A la page suivante, vous trouverez une vue d'ensemble des thèmes que nous abordons dans nos séminaires et cours d'entraînement. Ceux-ci accompagnent les cadres dirigeants, les conseillers et les vendeurs dans le développement de leur personnalité et de leurs compétences communicationnelles et entrepreneuriales.

Pour tous ces thèmes, l'Institut Kissling a élaboré des modules d'entraînement au développement desquels nous vous associons autant que possible en nous référant aux objectifs spécifiques de votre entreprise afin d'assurer une efficacité optimale quant au bénéfice pratique et didactique.

Nous serions heureux que vous établissiez le dialogue avec nous.

Marcel Kissling

INSTITUT KISSLING
Entraînement managérial / communication
Büelstrasse 58
CH-8474 Dinhard / Zurich
+41 52 336 10 51

www.kissling-institut.com
info@kissling-insitut.com

DIN EN ISO 9001:2000
Décembre 2001 certifié par DQS :
Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen

SOMMAIRE

1. COACHING
 - 1.1. Coaching individuel
2. DÉVELOPPEMENT DE LA PERSONNALITÉ
 - 2.1. Assessment - Centre (AC's)
 - 2.2. « Work - Life-Balance », maintien et augmentation des performances personnelles
3. ENTRAÎNEMENT À LA COMMUNICATION
 - 3.1. Culture de la communication
 - 3.2. Rhétorique : Fascination et communication
 - 3.3. Mener un entretien de manière dialectique : Convaincre par les faits – négocier de façon dynamique – gagner au moyen des émotions
 - 3.4. Méthodologie active et intelligente en vue des réunions (conférences) / Négocier dans le cadre d'une délégation
 - 3.5. Entraînement médiatique (base)
4. DIDACTIQUE : COURS « TRAIN THE TRAINER »
 - 4.1. Principes fondamentaux de l'organisation des processus d'apprentissage
 - 4.2. Le cadre dirigeant en tant que coach de ses collaborateurs
 - 4.3. Réalisation systématique de séquences d'entraînement
5. ENTRAÎNEMENT À LA VENTE
 - 5.1. Engagements pris au téléphone
 - 5.2. Communication avec les partenaires exigeants, cours n° 1 :
Prospection au niveau du chef d'entreprise
 - 5.3. Communication avec les partenaires exigeants, cours n° 2 :
Se présenter en tant que cadre dirigeant
 - 5.4. Communication avec les partenaires exigeants, cours n° 3 :
Entraînement à la prospection et au dialogue, avec des exemples pratiques
 - 5.5. Entraînement aux prestations dans le cadre d'une foire
6. ENTRAÎNEMENT À LA DIRECTION
 - 6.1. Coaching d'une équipe : Succès et compétence entrepreneuriale (série de 5 ateliers)
 - 6.2. Encourager les collaborateurs et les pousser à donner le maximum
 - 6.3. Atelier : Communication avec les managers de pointe
 - 6.4. Identifier les conflits de façon différenciée – les éviter méthodiquement – les résoudre de manière entrepreneuriale
7. GESTION DE LA QUALITÉ ET ENTRAÎNEMENT EN MATIÈRE D'ORGANISATION
 - 7.1. Séminaire préparatoire ISO et TQM
 - 7.2. Gestion de projets
 - 7.3. Gestion de l'emploi du temps : Succès assuré grâce à la planification systématique et à l'action cohérente
8. ANALOGIES AVEC LE SPORT DE POINTE (Swiss - Coaching)
Ateliers consacrés à la motivation, la mentalité de gagnant et la gestion des émotions positives
9. FORMATION D'ÉQUIPES ET GESTION DU CHANGEMENT
 - 9.1. Leadership et formation d'équipes