



Training, Coaching, Workshops 2025



Advanced Communication Skills



**Auch als
Web-Training**

„Endlich Tipps, die auch **praxistauglich** umgesetzt werden können!“

Dieses Feedback und die begeisterten Kommentare von Teilnehmern motivieren uns jedes Jahr aufs Neue, das Ohr nah am Markt und neuesten Entwicklungen unserer Kunden zu behalten.

Sie finden bei uns daher nur Trainer, die selbst auch aktiv im Wirtschaftsleben stehen und wissen, wovon sie sprechen. In diesem Sinne:

Herzlich willkommen!

Zu unserem Jahresprogramm 2025 mit den wohl übungintensivsten Kommunikationstrainings am Markt.

Und damit Sie Flexibilität und Planungssicherheit haben,
bieten wir viele Themen auch als Web-Training an. - Sie entscheiden!

Wählen Sie aus 11 spezialisierten Trainings das für Sie optimale Seminar.
Anruf genügt – wir beraten Sie gern und persönlich.

Viel Spaß und Erfolg im **REEVE**-Training!

Inhalt

REEVE – Ihr Trainingsspezialist	S. 4	Konzept	S. 28
Trainingsschwerpunkte	S. 5	Methode	S. 29
Business-Kommunikation I - Die Basis	S. 6	Trainer	S. 30
Business-Kommunikation II - Advanced	S. 8	Referenzen	S. 31
Kommunikation für Führungskräfte	S. 10	Partner	S. 32
Solution Selling	S. 12		
SimuPro - Führungstraining	S. 14	Impressum	S. 33
Konflikt-Management	S. 16	Kontakt	S. 34
Kommunikation unter Druck	S. 18		
Change-Kommunikation	S. 20		
Personal Coaching	S. 22		
Meetings Managen	S. 24		
Business Moderation	S. 26		



“

Bei gleicher fachlicher Qualifikation
setzt sich immer derjenige durch,
der besser kommuniziert.

”



Ihr Trainingspezialist

REEVE ist Ihr Partner für **ergebnisorientierte** Business-Kommunikation mit Sitz **nahe** Frankfurt am Main. Für Sie und Ihren Trainingsanspruch bedeutet das:

Profi-Skills mittels **modernster Didaktik** so intensiv wie möglich am **eigenen Praxisfall** trainieren:

- Auf Deutsch und Englisch
- Auf Ihre Business-Situation zugeschnitten
- Als Präsenz- oder WebTraining

In der Auswahl unseres Trainerteams sind wir konsequent: Wir stellen Ihnen kumuliert über 100 Jahre Erfahrung in der Vermittlung von „Communication Skills“ zur Verfügung.

Denn Kommunikation ist Kapital, und Ihre Botschaften müssen zünden.

REEVE garantiert:

- 1. Exklusives Experten-Know-how**
Unsere Spezialisierung sichert Ihnen den entscheidenden Wissensvorsprung.
- 2. Maximale Übungsintensität durch ©Reflective-Power-Learning-Methode**
Bis zu 5 videokontrollierte Übungen. Pro Person. Pro Tag.
- 3. Kommunikationsprofis**
Jede REEVE Trainerin bzw. -Trainer verfügt über mindestens 10 Jahre Business-Praxis und trainiert ca. 100 Tage „Kommunikation“ pro Jahr.
- 4. Modernste Trainingskonzepte**
Concept Updates mindestens alle 24 Monate. Damit Ihr Know-how à jour bleibt.
- 5. Praxisbezug ohne Kompromisse**
Sie trainieren an Ihren Themen, Ihren Medien, in Ihrem typischen Praxisszenario.

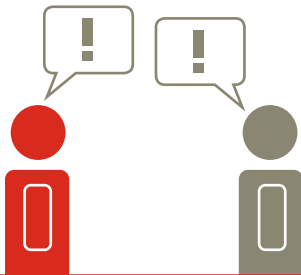
Schwerpunkte

Gesprächsführung

Das bieten wir Ihnen:

Business-Kommunikation I Die Basis – damit Zusammenarbeit optimal funktioniert.	S. 6
Business-Kommunikation II Advanced – schwierige Gespräche zu positiven Ergebnissen führen.	S. 8
Kommunikation für Führungskräfte Souverän und zielorientiert führen.	S. 10
Solution Selling Kommunikation im Lösungsverkauf.	S. 12
SimuPro - Führungstraining Mit einzigartigem Praxis-Simulator – Die Innovation im Führungstraining	S. 14
Konflikt Management Konstruktive Beziehungen gestalten – Konflikte meistern.	S. 16
Kommunikation unter Druck Trotz Einwänden sicher ans Ziel.	S. 18
Change-Kommunikation Veränderungsprozesse kompetent führen.	S. 20
Personal Coaching Persönliche Kompetenzen individuell entwickeln.	S. 22
Meetings managen Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit.	S. 24
Business Moderation Kommunikationsprozesse in Gruppen leiten.	S. 26
Termine und Konditionen auf Anfrage. Alle Trainings auch in englischer Sprache.	





Business-Kommunikation I

Die Basis – damit Zusammenarbeit optimal funktioniert.

Genau genommen lebt jeder Mensch in seiner eigenen Welt. Wenn zwei das Gleiche sagen, meinen sie noch lange nicht dasselbe. Gerade Menschen an Schnittstellen im Unternehmen entscheiden über Effizienz und Erfolg von Gesamtprojekten.

Sie müssen in der Lage sein, schnell konstruktiven Kontakt zu jedermann aufzubauen und Missverständnisse auf ein Minimum zu reduzieren. Professionelle Kommunikationsfähigkeit ist gleichzeitig Produktivfaktor und Wettbewerbsvorteil.

Ihr Schlüssel zu erfolgreicher Zusammenarbeit.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Firmen, die einen einheitlichen Kommunikationsstil etablieren möchten
- Nachwuchskräfte
- Menschen, die ergebnisorientiert kommunizieren wollen
- Menschen, die effizient im Team arbeiten wollen/sollen

Dauer

2 Tage (bis 8 Teilnehmende)

Inhalte

Sie wachsen über sich selbst hinaus:

- Deutlich gesteigerte Wahrnehmung Ihrer Gesprächspartner
- Spontan und gezielt positiven Kontakt zu jedermann aufnehmen
- Das eigene Verhalten kennen und die Wirkung auf andere einschätzen
- Fragetechniken, um gelassen Missverständnisse aufzulösen
- Werte Ihres Gesprächspartners erkennen und argumentativ nutzen
- „Spiele“, z. B. das „Ja, aber ...“ erkennen und abstellen
- Direkt einsetzbare Sprachmuster bei Einwänden
- Sicherheit bei schwierigen Gesprächen und beim Klären von Konflikten
- Bessere Gesprächsergebnisse in kürzerer Zeit

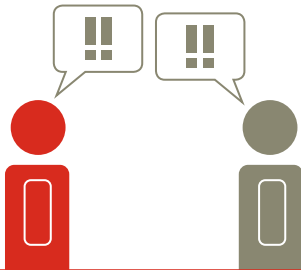
Methode

- Arbeit an eigenen Praxisfällen
- Drei Lernpositionen: Übender, Sparringspartner und Beobachter
- **Reflective Power Learning®**:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck
 - Ca. 4-5 Videoauftritte p. Teilnehmer in 2 Tagen

Highlights

- **Kleine Gruppe, Max 8 Teilnehmende**
- **Intensiv durch Trainer + Co-Trainer**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**
- **Inhalte können individuell angepasst werden**
- **als WebTraining oder Präsenztraining**





**Flexibel:
auch als
Web-Training**

Business-Kommunikation II

Advanced - schwierige Gespräche zu positiven Ergebnissen führen.

Dieses Training führt die bereits in Business Kommunikation I erlernten Gesprächstechniken weiter. Hier geht es um die „verschärfte Variante“ – um schwierige Gesprächsführung in spezifischen Situationen.

Im Briefing nehmen wir Ihre berufliche Situation auf und richten die Schwerpunkte und insbesondere die Übungen der Gesprächssituationen exakt auf ihre betriebliche Praxis aus.

So lernen Sie in diesem Training, frühzeitig Situationen zu analysieren und konstruktiv Lösungsansätze zu gestalten. Das führt zu professioneller, wertschätzender Kommunikation mit Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten.

Vertiefen Sie Ihre kommunikative Kompetenz.

Dieses Training ist das Richtige für:

- alle, die das Training „Business-Kommunikation I“ bereits absolviert haben
- Menschen, die spezifische Gesprächssituationen noch professioneller meistern wollen
- Menschen, Ihren Kommunikationsstil individuell stärken und einzelne „Baustellen“ schließen möchten

Dauer

2 Tage (bis 8 Teilnehmende)



Inhalte

Spezifische Gesprächs-Situationen zu (positiven) Ergebnissen führen:

- Analyse der individuellen Gesprächssituationen
- Beteiligte und deren Motive
- Gesprächsziele definieren mit dem REEVE-Leitfaden „Business Gespräche“
- Fragetechniken – advanced
- Das eigene Rollenverhalten steuern
- Gesprächsvereinbarungen treffen mit der 3-V-Regel
- Blockierte Gespräche wieder in Gang bringen mit dem Meta-Check
- Unangenehme Themen zielsicher besprechen
- Ergebnisse in Maßnahmen übertragen – das Gesprächsende

Methode

- Arbeit an eigenen Praxisfällen
- Drei Lernpositionen: Übender, Sparringspartner und Beobachter
- **Reflective Power Learning**®:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck
 - Ca. 4-5 Videoauftritte pro Person in 2 Tagen

Highlights

- **Kleine Gruppe, maximal 8 Teilnehmende**
- **100% Individualisierung auf Ihr Thema**
- **Maximale Übungsintensität (Video-Übungen auch an eigenen Praxisfällen!)**
- **Speicherkarte mit persönlicher Video-Dokumentation im Training**
- **als WebTraining oder Präsenztraining**



**Flexibel:
auch als
Web-Training**

Kommunikation für Führungskräfte

Souverän und zielorientiert führen.

Als Führungskraft sind Sie oft in der Zwickmühle:
Kooperativer Führungsstil? Oder doch in Einzelfällen autoritär?

In den alltäglichen Führungsaufgaben entscheiden Ihre Persönlichkeit als
Führungskraft und Ihr Kommunikationsstil über den Grad der Zielerreichung.

Gute Mitarbeiterführung verlangt Kooperation, klare Anweisungen und eine
professionelle Kommunikation, damit Teams in positiver Atmosphäre mit
stabilen Leitlinien arbeiten können. Die wichtigen Regeln hierfür vermittelt
Ihnen dieses intensive Praxistraining.

Entwickeln Sie Ihren eigenen Führungsstil!

Dieses Training ist das Richtige für:

- Nachwuchsführungskräfte
- Führungskräfte, die Fachkompetenz mit Kommunikationskompetenz koppeln wollen
- Führungskräfte, die sich neu in Ihrer Position verankern möchten
- Führungskräfte, die Jahresgespräche führen
- HR-Verantwortliche, die Mitarbeiterinterviews führen
- auch in englischer Sprache

Dauer

3 Tage (bis 10 Teilnehmende) oder Business-Shortvariante 2 Tage
(bis max 8 Teilnehmende)

Inhalte

Führen wird leichter und effektiver.

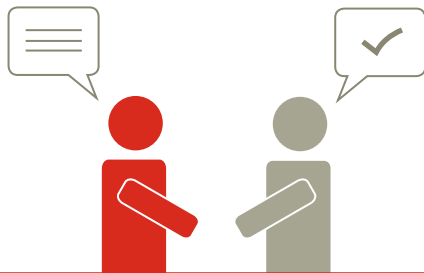
- Ihr persönlicher Führungsstil und Wirkung auf die Mitarbeiter
- Sicherheit in Anlass- und Kritikgesprächen durch Gesprächsstrukturen
- Motivatoren der Mitarbeiter erkennen und die Kommunikation darauf abstimmen
- Organisation und Mitarbeiter durch konstruktive Führung gesund erhalten
- Klare Zuständigkeiten schaffen – Führungsfehler reduzieren
- Jour Fixe Besprechungen effizient führen
- Führungsinstrument Feedback: Die wichtigsten Feedback-Methoden
- In „Sandwich-Positionen“ souverän bleiben
- Flexibel sein: Die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit

Methode

- Arbeit an eigenen Praxisfällen
- Drei Lernpositionen: Übender, Sparringspartner und Beobachter
- **Reflective Power Learning®**:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck
 - Ca. 6-8 Videoauftritte pro Person in 3 Tagen

Highlights

- **kleine Gruppe / max 10 Teilnehmende**
- **Intensiv durch Trainer + Co-Trainer**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**
- **Inhalte können individuell angepasst werden**
- **als WebTraining oder Präsenztraining**



Solution Selling

Kommunikation im Lösungsverkauf.

„Solution Selling“ ist kein Verkaufstraining wie viele andere.

Warum? Weil der Verkauf von kundenangepassten „Lösungen“ eine komplexe Materie ist – konventionelle Verkaufstechniken helfen hier oft nicht weiter, können den Erfolg sogar behindern. Und: Verträge werden zwischen Menschen und nicht zwischen Firmen geschlossen.

REEVE fokussiert sich daher im Schwerpunkt auf persönliche Sales-Skills und bindet schon bestehende Sales-Prozesse mit ein. In allen Modulen geht es zentral um die Frage: „WAS“ für den Gesprächspartner wirklich relevant ist und „WIE“ der Verkäufer den entscheidenden Nutzen kommuniziert. Im Training erhalten Sie in kleinen, gut lernbaren Schritten das wichtige Know-How, das Ihnen eine höhere Erfolgsrate in Ihren Verkaufsgesprächen garantiert.

Als Folge führen Sie nach dem Training Ihre Kunden souveräner zum ‚OK‘ – weil Sie **Lösungen anstelle von Produkten verkaufen**.

Dieses Training ist das Richtige für:

- alle, die maßgeschneiderte Lösungen anbieten
- alle, die in Beratung oder Verkauf komplexer Produkte tätig sind
- HR Verantwortliche, die Assessmentcenter durchführen
- Vertriebskräfte, die Ihre Mitarbeiter bei neuer Verkaufsausrichtung schulen sollen
- auch in englischer Sprache

Dauer

Curriculum (bis 10 Teilnehmende)
2 Tage + Analysetag + Praxistag

Inhalte

- Beratung und Verkauf von komplexen Produkten wird leichter und effektiver
- Analyse des eigenen Verkäufertypus und Konsequenzen für den Verkauf
- Den Zyklus im Lösungsverkauf gezielt planen und durchführen
- Die 4 Säulen der Business-Driver erkennen und nutzen
- Kundennutzen identifizieren – relevante Nutzenargumentation anwenden
- Verkaufs-„Hindernisse“ argumentativ besprechen und abbauen
- Sales Pitch in 6 Stufen
- Sicherheit bei Strategiegesprächen
- Prozessorientierter Umgang im internen Verkauf
- CARE Modell für erfolgreiche Verkaufsgespräche
- Bessere Gesprächsergebnisse in kürzerer Zeit

Methode

- Arbeit an eigenen, typischen Verkaufssituationen.
- Kurze, knackige Input-Sequenzen wechseln ab mit ausführlicher praktischer Umsetzung
- Ausführliches Video-Feedback mit modernster Split-Screen-Technik
- 2 Trainer für höchste Übungsintensität

Highlights

- **100% Praxistransfer! Arbeit an eigenen Praxisfällen**
- **Problemlose Einbindung bestehender Verkaufskonzepte**
- **2-Trainer-Team mit internationaler Vertriebserfahrung**
- **Individuelle Anpassung der Trainingsinhalte**
- **als WebTraining oder Präsenztraining**

Exklusiv für Absolventen: „Praxistag“

Sie haben konkrete Beratungs- oder Verkaufssituationen und möchten abschlussicher werden?

Sie profitieren an diesem Praxistag von:

- Live Analyse Ihrer Praxisfälle
- Kurzübungen mit bewährtem Video-Feedback
- Erfahrungsaustausch und Vertiefung erlernter Tools
- indiv. Beratung für Ihren speziellen Praxisfall





**Flexibel:
auch als
Web-Training**

SimuPro - Führungstraining

Mit einzigartigem Praxis-Simulator – Die Innovation im Führungstraining

Viele Trainings vermitteln Grundlagen wie situatives Führen oder Change-Management – wichtige Themen, aber oft ohne den alltäglichen Druck aus Projekten, Budgets und Mitarbeitenden. In Folge werden Führungskräfte nach einem herkömmlichen Training das Gelernte nicht optimal umsetzen.

Simulation realer Führungssituationen mit maximaler Übungsintensität. In Kooperation mit der Firma SimuPro bietet Reeve nun – über eine praxisrealistisch programmierte Software- eine Business-Umgebung, die an Ihre Corporate-Reality angepasst wird. Damit dann die kommunikativen Inputs & Übungen mit Ihrer individuellen Führungs-Umgebung kombiniert werden!

Das Ergebnis:

Ein Training, das nicht nur auf die Praxis vorbereitet, sondern diese aktiv integriert – effizient, nachhaltig und mit Spaß.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Fach- und Führungskräfte, Führungsnachwuchs
- Alle, die Führungsaufgaben effizient lösen und konstruktive kommunikative Fähigkeiten stärken wollen
- Auch in englischer Sprache

Dauer

Curriculum (bis 10 Teilnehmende)
3x 2 Tage + Analysetag + Praxistag

Inhalte

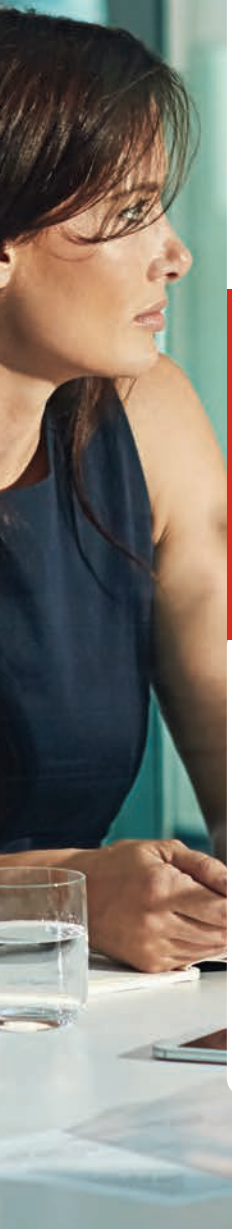
- Persönlicher Führungsstil und Wirkung auf die Mitarbeitenden
- Strukturiert Führen trotz Aufgaben- und Prioritäten-Mix
- Spontane Änderungen souverän in bestehende Planungen einbinden
- Sicherheit in Anlass- und Kritikgesprächen durch Gesprächsleitfäden
- Motivationsfaktoren der Mitarbeitenden kennen und die Gesprächsführung darauf abstimmen
- Organisation und Mitarbeitende durch konstruktive Führung gesund erhalten
- Klare Zuständigkeiten schaffen – Führungsfehler reduzieren
- Jour fix Besprechungen effizient führen
- Führungsinstrument Feedback: die wichtigsten Feedbackmethoden
- In „Sandwich-Positionen“ souverän bleiben
- Flexibel sein: Die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit

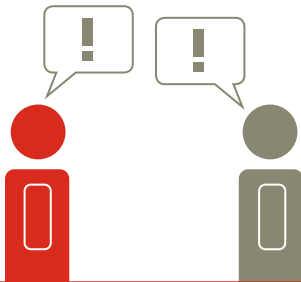
Methode

- Realitätsnahes Hybrid-Training aus Gesprächstraining + Integration des Führungs-Simulators von SimuPro
- Gesprächsführung im Rollenspiel inkl: Checklisten + Gesprächsleitfäden, Reeve-Analyse-Tool zur Gesprächsvorbereitung

Highlights

- Praxisrealistisch durch Einbindung des SimuPro-Führungs-Simulators
- Situationsbezogene Rollen-Gespräche mit Intensiv-Feedback
- Individuelle Betreuung durch Trainer-Duo
- Digitale Unterlagen + Praxis-Checklisten begleiten Sie im Seminar und in der Umsetzung im beruflichen Alltag





Konflikt-Management

Konstruktive Beziehungen gestalten – Konflikte meistern.

Konflikte tauchen irgendwann in jedem Berufsleben auf. Werden Konflikte verdrängt oder ignoriert, können sie nachhaltig das Betriebsklima vergiften und auf Dauer hohe Kosten verursachen, denn sie beeinflussen die Produktivität in erheblichem Maße. Dass aufkommende Konflikte auch echte Chancen bieten, wird oft verkannt.

Lernen Sie in diesem Training, frühzeitig kritische Situationen zu analysieren und konstruktiv Lösungsansätze zu gestalten. Das spart Nerven und Ressourcen.

Strategien für stressige Situationen.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Führungskräfte in „Sandwich-Positionen“
- Umgang mit:
 - Konfliktsituationen in Teams
 - Konflikten in Kundenbeziehungen
 - unausgesprochenen „schwelenden“ Konflikten im Unternehmen

Dauer

2 Tage (max. 8 Teilnehmende)



Inhalte

Durch Konflikt-Management wachsen:

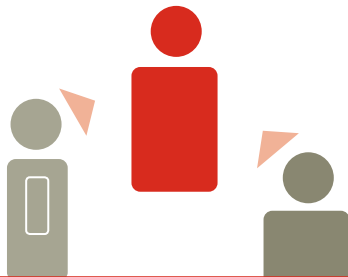
- Auseinandersetzung mit dem eigenem kommunikativen Stil
- Konfliktebenen und deren Lösungsstrategien
- Spontan und gezielt positiven Kontakt zu Konfliktpartnern aufnehmen
- Werte Ihres Gesprächspartners erkennen und argumentativ nutzen
- Durch Fragetechniken Gesprächen eine konstruktive Wendung geben
- Unsicherheit und Dominanz gezielt reflektieren
- „Spiele“; z. B. das „Ja-aber...“ erkennen und abstellen
- Auch in schwierigen Situationen unangenehme Themen zielsicher besprechen
- Sicherheit beim Klären von Konflikten
- Klar in der Sache – freundlich in der Beziehung

Methode

- Ausschließlich Arbeit an eigenen Praxisfällen
- Drei Lernpositionen: Übende, Sparringspartner und Beobachter
- auch in englischer Sprache
- **Reflective Power Learning**[®]:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck
 - Ca. 4–5 Videoauftritte pro Person in 2 Tagen

Highlights

- **Kleine Gruppe, maximal 8 Teilnehmende**
- **Maximale Übungsintensität (Video-Übungen auch an eigenen Praxisfällen!)**
- **Speicherkarte mit persönlicher Video-Dokumentation im Training**



Kommunikation unter Druck

Trotz Einwänden sicher ans Ziel.

Ob in der Präsentation, im Dialog, im kleinen oder großen Kreis – kritisch hinterfragt zu werden, ist immer eine Herausforderung.

Wie oft wird eine solche Diskussion zur Abwehrschlacht, in der vieles persönlich genommen wird. Und am Ende geht die Konzentration auf den Nutzen für alle verloren.

Wie man dieses kommunikative Minenfeld unbeschadet durchquert – lernen Sie hier: Professionell vorbereitet, innerlich gelassen und methodisch überlegen.

Punkten Sie, wenn es darauf ankommt.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Führungskräfte in „Sandwich-Positionen“
- Vertriebskräfte, die mit Lieferanten mit Marktmacht verhandeln müssen
- alle, die in Entscheidungen kritisch hinterfragt werden
- Führungskräfte, die auch unter Stress souverän agieren wollen
- auch in englischer Sprache

Dauer

1 Tag (bis 10 Teilnehmende)

Inhalte

In der Diskussion bestehen, Ziele durchsetzen.

- Fragerunden sicher moderieren
- Auch in „heißen“ Diskussionen den Überblick behalten
- Vorwände und Einwände sicher unterscheiden
- Einwänden mit der REEVE Reply-Methode begegnen
- 100 % überzeugende Antworten mit der „Sandwich-Methode“
- Zwischenfragen durch „Etikettieren“ souverän verschieben
- „Schwierige Zuhörer“ würdigend managen
- Störungen –
und wie man dennoch auf Kurs bleibt

Methode

- Kleine Gruppe, max 8–10 Teilnehmende
- Trainer ist Vertriebsprofi (Führungskraft)
- Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation
- 3 Lernpositionen

Highlights

- **Kleine Gruppe, max 10 Teilnehmende**
- **Intensiv durch Trainer + Co-Trainer**
- **REEVE Einwandplaner**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**



Change-Kommunikation

Veränderungsprozesse kompetent führen.

Besonders in Change-Prozessen erleben Führungskräfte oft „Widerstände“, hartnäckige Kommunikationsstörungen, innere Kündigungen und „unerklärliche“ Missverständnisse. Jetzt wird die kommunikative Kompetenz der Führungskraft maßgebend für Loyalität, Produktivität und Zielerreichung.

Dieses mit zwei Volltrainern besetzte Intensivtraining für Profis vermittelt in Rekordzeit Handlungskompetenz in Change-Kommunikation.

Das Training für Managerinnen und Manager, die eigentlich keine Zeit haben....

Dieses Training ist das Richtige für:

- die Kommunikation von Veränderungen im Team, Projekt, Unternehmensleitung
- Führungskräfte, die Teams bei strategischer Neuausrichtung „mitnehmen“ wollen
- HR Verantwortliche, die eine Unternehmensleitlinie umsetzen sollen
- Vertriebskräfte, die ihre Mitarbeiter bei neuer Verkaufsausrichtung schulen sollen

Dauer

3 Tage (bis 10 Teilnehmende) oder
Business-Shortvariante 2 Tage (bis max 8 Teilnehmende)



Inhalte

Führen wird leichter und effektiver

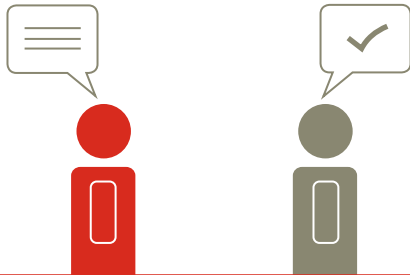
- Modul: Guter Kontakt mit jedem Gesprächspartner. „Abholen und Mitnehmen“ geht in Fleisch und Blut über
- Modul: Fragetechnik für Profis
- Modul: Meisterschaft über den eigenen Zustand. Ihre Wahrnehmungsfähigkeit ist deutlich gesteigert
- Modul: Motivation aufbauen mit dem D.R.I.V.E.-Prozess. Der Umgang mit „Widerständen“ führt zur Vertrauensbildung statt zu Schwierigkeiten
- Modul: Mit der 4-Satz-Struktur elegant durch die Veränderungskurve führen. Sie kommunizieren emotional intelligent auf den Punkt
- Führungsgespräche werden deutlich kürzer und gleichzeitig wirkungsvoller. Als Folge steigen Loyalität, Motivation und Produktivität der Mitarbeitenden

Methode

- Ausschließlich Arbeit an eigenen, typischen Führungsgesprächen
- Pre-Briefing: Analyse der „Ist-Situation“ und der „Change-Ziele“
- **Reflective Power Learning®**:
 - 3 Lernpositionen:
 - Übende, Sparringspartner, Beobachter
 - Trainer und Beobachter geben zu jeder Übung strukturiert Feedback
 - Stressfreie Videoanalyse in der Kleingruppe
 - 7 Videoauftritte pro Teilnehmende in 2 Tagen
- Intensivcoaching durch zwei REEVE Change Communication Trainer

Highlights

- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**
- **Hochwertige Semindokumentation**
- **Ihre persönliche Arbeitsmappe mit Checklisten begleitet Sie im Seminar und in der Praxis**
- **Inhalte können individuell angepasst werden**



Personal Coaching

Persönliche Kompetenzen individuell entwickeln.

Sie möchten Ihre vorhandenen Kommunikations-Potentiale ausbauen oder immer wieder auftauchende Probleme lösungsorientiert angehen?

Ein persönliches Coaching bietet die Zeit und den Raum individuell auf Ihren Bedarf einzugehen. Mit „Bodenhaftung“ und praxiserprobten Lösungsansätzen arbeiten unsere Coaches ganz konkret mit Ihnen an Ihren Businessfällen.

Dabei lernen Sie ohne Gruppendruck, persönliche Ziele präzise zu formulieren und ihre Kommunikationsgewohnheiten analytisch – auch aus Sicht „der Anderen“ – zu betrachten. „Aha“-Erlebnisse sind dabei erwünschte Nebeneffekte.

Kompetenz und Individualität verbinden.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Menschen, die Ihre persönliche Kompetenz individuell entwickeln möchten
- das Trainieren konkreter Situationen
- das Vertiefen einzelner im Training erlernter Kommunikationstechniken

Dauer

1 Tag (1-2 Teilnehmende)

Inhalte

Persönliche Themen gezielt und praxisorientiert trainieren.

- Mehr Klarheit in Ihren persönlichen Zielen
- Den Gesprächspartner im Blick: die Basis für den Erfolg Ihrer Kommunikation
- Sicherheit in Anlass- und Kritikgesprächen
- Eigene und fremde Motivationsfaktoren erkennen und nutzen
- Potentiale im kommunikativen Bereich besser verstehen und nutzen
- Typische Kommunikationsfallen analysieren und vermeiden
- Souverän auch in schwierigen Situationen
- Umsetzungsplanung

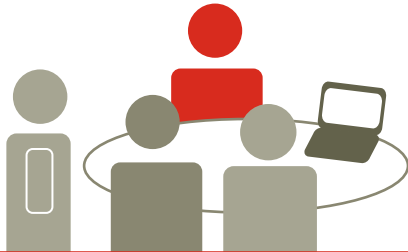
Methode

- Einzel-Coaching oder Doppelcoaching
- Identifikation Ihrer persönlichen Ziele/Themen
- Übung in Kurzsequenzen an Ihrem konkreten Praxisfall
- Moderne Coaching-Techniken – angepasst an Ihre Persönlichkeit

Highlights

- **Individuell und auf Ihren persönlichen Bedarf zugeschnitten**
- **Erfahrene Business-Coaches mit fundierter Ausbildung und langjähriger Praxis**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**
- **Vor- und Nachbesprechung per Telefonkonferenz inklusive**





Meetings managen

Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit.

Wie oft hören wir: „Wir meeten uns zu Tode.“

Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass der typische Manager 61,8 Meetingtermine im Monat hat und dass 50% dieser kostbaren Zeit verschwendet wird:

- 91% der Befragten gaben zu, in Gedanken woanders zu sein
- 95% verpassen Teile des Meetings
- 73% nehmen sich andere Arbeit mit in das Meeting

Das hat seinen Grund:

Schlechte Planung, mangelhafte Agenda und Meetingleiter, denen die essentiellen Meeting-Skills fehlen.

Dieses Training stellt sicher, dass Ihre Meetings effizient und in kürzester Zeit die gewünschten Resultate bringen.

Zeit und Nerven sparen durch effiziente Meetings.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Projektleiter/innen, die unterschiedliche Interessensgruppen im Meeting haben
- Führungskräfte, Teamleiter/innen, die regelmäßig Meetings oder Jour Fix halten
- Alle, die Meetings lebendig und gleichzeitig effizient leiten wollen

Dauer

2 Tage (bis 10 Teilnehmende)

Inhalte

Meetings vorbereiten

- Die 5 Stufen zum erfolgreichen Meeting
- Agenda planen
- Die „richtigen“ Teilnehmer einladen
- Lobbyarbeit vor dem Meeting

Meetings leiten

- Das Meeting starten und Kontakt/Bezug herstellen
- Gruppen führen, ohne dominant zu wirken
- Diskussionen kontrollieren – durch dialogische Gesprächsführung
- Frage- und Zuhör-Techniken
- Zwischenergebnisse zusammenfassen
- Resultate sichern

Schwierige Situationen managen

- Verhandlungsstrategien in Meetings
- Einwände, Ablehnung und Störungen im Griff
- Deeskalationstechniken

Maßnahmenplanung

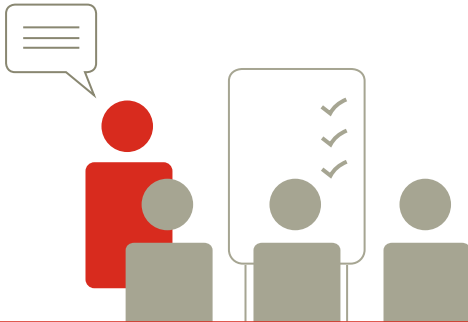
- Das nächste Meeting vorbereiten

Methode

- Arbeit an konkreten Meetingszenarios der Teilnehmenden
- Maximaler Lernerfolg in 3 Rollen: Meetingleiter, Teilnehmende, Beobachter
- **Reflective Power Learning®**:
 - Stressfreie Videoanalyse ohne Gruppendruck
 - Bis zu 4 Videoauftritte p. Teilnehmende in 2 Tagen

Highlights

- **Kleine Gruppe, maximal 10 Teilnehmende**
- **Trainer ist Meetingexperte**
- **REEVE-Meeting-Tools**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**
- **Inhalte können individuell angepasst werden**



Business Moderation

Teams zu Lösungen und Entscheidungen führen.

Moderation ist erlernbar.

Beherrschen Sie als Moderator/in die wichtigsten Techniken zur Steuerung von Arbeitsprozessen in Teams, ist das nächste Meeting nicht mehr kommunikativer Drahtseilakt, sondern strategisches Werkzeug – und macht sogar Spaß!

Gekonnte Moderation ist die Balance zwischen methodischem Steuern und absoluter Neutralität. In diesem Training erwerben Sie die Kompetenzen für Ihre erfolgreiche Business-Moderation:

Von der effizienten Vorbereitung bis zur präzisen Umsetzungsplanung.

Gute Moderatorinnen und Moderatoren werden nicht geboren, sondern ausgebildet.

Dieses Training ist das Richtige für:

- Fach- und Führungskräfte, die Workshops moderieren
- alle, die Veranstaltungen moderieren
- HR Verantwortliche, die Assessmentcenter durchführen
- Vertriebskräfte, die Ihre Mitarbeiter bei neuer Verkaufsausrichtung schulen sollen

Dauer

2 Tage (bis 10 Teilnehmende)



Inhalte

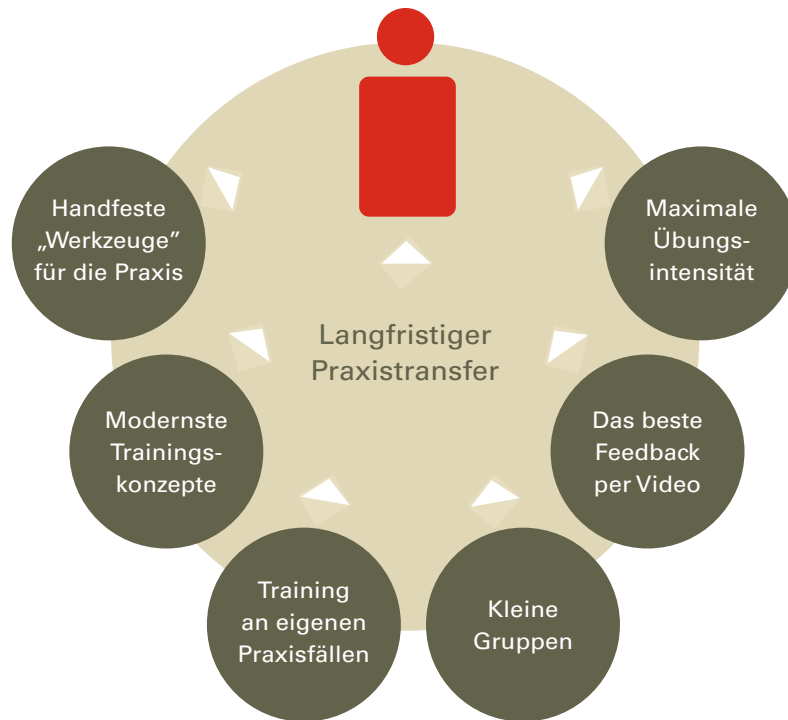
- Die 3 Kompetenzen der strategischen Business Moderation: Ablauf steuern – Team leiten – Inhalte entwickeln
- Interaktion durch Kommunikationstechniken fördern
- Alltägliche Gesprächssituationen mit der Meeting-Methode meistern
- Die Moderatorenrolle im Arbeitsteam etablieren, Gruppendynamiken steuern
- Arbeitsanweisungen, Abläufe und Informationen schnell erfassbar und einprägsam präsentieren
- Widerstände und Konflikte behandeln
- Aktivierung, Analyse, Kreativität und Problemlösung – mit der jeweils passenden Moderationsmethode
- Umsetzung mit klaren Maßnahmen und Zuständigkeiten planen
- Gruppenergebnisse zusammenfassen und sichern

Methode

- Arbeit an eigenen, typischen Moderationsthemen
- Kurze, knackige Input-Sequenzen wechseln ab mit ausführlicher praktischer Umsetzung
- Intensives Video-Feedback
- Erfahrener Trainer für höchste Übungsintensität

Highlights

- **Keine Vorbereitung erforderlich. Sie arbeiten an eigenen Praxisfällen – 100% Praxistransfer**
- **Modernste Moderationsmethoden**
- **Kleine Gruppe – maximal 10 Teilnehmende**
- **Speicherkarte mit persönlicher Videodokumentation**
- **Praxiserprobt durch Trainer mit langjähriger Erfahrung**
- **Inhalte können individuell angepasst werden**



Das REEVE Qualitätsversprechen

trainingsintensiv und nachhaltig

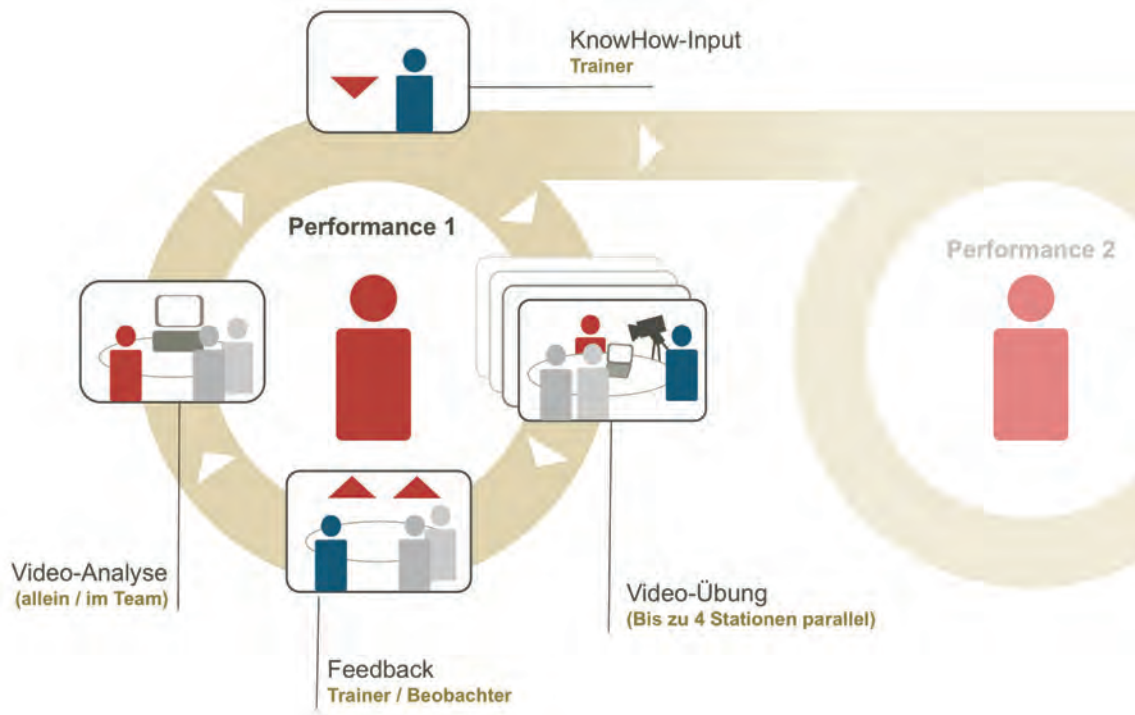
Der Kern gelungener Kommunikations-Trainings:

- Handfeste „Werkzeuge“ für die Praxis
- Training an eigenen Praxisfällen
- Modernste Trainingskonzepte
- Maximale Übungsintensität
- Video-Feedback ohne Spießrutenlauf

Jedes der dargestellten Elemente beeinflusst Ihren Erfolg. Welche dieser Erfolgsfaktoren im Training die Schwerpunkte bilden, hängt von Ihren Zielen ab.

So passen wir mit Ihnen die Inhalte für Ihre internen Trainings an.

Damit es Ihr Training ist.



Die REEVE Trainingsmethode

Reflective Power Learning©

Der Lernzirkel der **Reflective Power Learning**®-Methode stellt sicher, dass **alle** so oft wie möglich an ihrem Praxisfall üben können.

Der wiederkehrende Zirkel von Input, Auftritt, Feedback und die persönliche Reflexion in der unbestechlichen Videoanalyse ermöglichen eine außergewöhnlich steile Lernkurve.

Und damit Videofeedback ein positives, konstruktives Erlebnis wird, verzichten wir auf die Videoanalyse vor der Gruppe. Video wird immer ungestört allein oder im kleinen Team ausgewertet.

Das sichert die Nachhaltigkeit des Trainingserlebnisses für **alle** Teilnehmenden.

Denn nur wer schon im Training den Erfolg optimierter Kommunikation erlebt, wird die neuen Verhaltensweisen auch in der Praxis anwenden. Und genau das muss ein Toptraining leisten, damit es sich rechnet.



Das REEVE Trainerteam



Andreas Hettich

Dipl. Sozialpädagoge, Experte für Kommunikation in schwierigen Situationen und Konfliktmanagement, Case Manager (DGCC), Assessor für Qualitätsmanagement, lizenzierter HPSTrainer, NLP Master (DVNLP), NLP-System Coach, 15 Jahre selbstständiger Trainer in internationalen Unternehmen.



Rüdiger Tesar

Rüdiger war Bereichsleiter eines großen Reiseveranstalters und für einen zweistelligen Umsatz verantwortlich. Internationale Präsentationen vor externen Kunden und Presse bildeten dabei einen besonderen Fokus. Seine langjährige Erfahrung in der internationalen Wirtschaft vermittelt er seit vielen Jahren auch als Selbstständiger Berater im Bereich Organisations- und Personalentwicklung.



Lutz Lochner

Studierter Diplombetriebswirt und Bankkaufmann, Lehrauftrag für Vertriebsmanagement an der FH Salzburg, Projektmanagementfachmann int. (Level D). Systemischer Coach, NLP-Practitioner. Über 25 Jahre Kommunikationserfahrung in leitenden Vertriebs-Funktionen und als selbstständiger Trainer mit Schwerpunkt „Optimierung von Vertriebskonzepten“.



Graham Rogers

Diplom-Ingenieur und Experte für interkulturelle Beziehungen mit über 25 Jahren Kommunikationserfahrung als leitender Sales Professional in internationalen IT-Konzernen. Gemeinsam mit Terry hat er das Seminar „Solution Selling“ entwickelt. Außerdem selbstständig als Sales-Coach und Mental-Trainer.



Freddy Welch

Studium Business Management (University of Maryland), Industriekaufmann. Über 26 Jahre internationale Kommunikationserfahrung mit nationalen und internationalen Großkunden als Vertriebsleiter, National Account Manager und Geschäftsführer. Seit 2014 selbstständiger Kommunikations- und Verkaufstrainer mit Schwerpunkt Gesprächsverhandlung und Kommunikation im Lösungsverkauf.



Terry Welch

Studierter Diplombetriebswirt und Bankkaufmann. Erwerb umfangreiche Kommunikationsexpertise bei zahlreichen Key Accounts in internationalen Großkonzernen, wie Deutsche Telekom, Vodafone, British Telecom und France Telecom. Zusatzausbildung als systemischer Coach (ILP) und lizenzierter Mental- und Gesundheitstrainer.

Unsere Kunden

Agravis Raiffeisen AG
 Allianz Versicherungs AG
 ASICS Deutschland GmbH
 AXA Konzern AG
 Bosch Automotive Service Solutions GmbH BSH
 Hausgeräte GmbH
 Carrier Klimatechnik GmbH
 Commerz Business Consulting GmbH
 DB Mobility Logistics AG
 DB Vertrieb GmbH
 Deka Bank AG
 Deutsche Bank AG
 Drees & Sommer SE
 E.ON Inhouse Consulting GmbH
 Fresenius Medical Care Deutschland GmbH
 Fresenius SE & Co. KGaA
HARIBO GmbH
 hachmeister + partner GmbH & Co. KG
 IKB Deutsche Industriebank AG
 John T. Essberger GmbH & Co. KG
 Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH
 Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH
 LUGATO GmbH & Co. KG
 Media-Saturn-Holding GmbH
 Merck KGaA
 Merck Serono GmbH
 Messer Group GmbH
 Motorola Solutions
 Munidpharma Vertriebsgesellschaft
 Nexans Autoelectric GmbH
 NORMA Group Holding GmbH
 Porsche Consulting
 Probat-Werke von Gimborn Maschinenfabrik GmbH
SAP Deutschland GmbH
 Siedlungswerk GmbH Wohnungs- und Städtebau
 Sopra Steria Consulting AG
 Standard Life Versicherung
 Steigenberger Hotel AG
 SUEZ Deutschland GmbH
 SÜSS MicroTec Lithography GmbH
 UTC Klimatechnik GmbH
 Vanderlande Beween
 Vibracoustic GmbH & Co. KG
 WATTLINE GmbH
 ... und viele weitere zufriedene Kunden

Feedback zu Trainings:

“

Ich konnte die Tipps gleich am nächsten Tag umsetzen – hätte ich vorher nicht gedacht!

(Teilnehmer Deutsche Bahn Vertrieb)

”

“

Klarer roter Faden – endlich mal keine „Pinnwand-Kärtchen-Präsentationen“!

(Teilnehmer Deutsche Bank AG)

”

“

Tolle Möglichkeit, eigene Themen im Training einzubeziehen!

(Teilnehmerin Merck Serono)

”

Unsere Partner

HPS Präsentationstraining

Das führende Spezialinstitut für Präsentations- und Rhetoriktraining

Wir trainieren seit 30 Jahren ausschließlich Präsentation und Business-Rhetorik – in allen Variationen und für jede Situation.

Auszug aus dem Trainingsangebot:

- **Besser präsentieren – wirksamer vortragen**
Der HPS Klassiker und erfolgreichstes Präsentationstraining mit rund 50.000 Absolventen!
- **Präsentieren in Meetings, Verkauf & Beratung**
Für interaktive Überzeugungs-Präsentationen an Entscheidungsträger mit Hilfe von Laptop, Broschüren oder Folder!
- **Die Rhetorische Kraftkammer®**
Das Intensivtraining zur Steigerung der Professionalität, Selbstsicherheit und Kompetenz in spontanen Redesituationen, präzisen Wortmeldungen in Meetings oder bei Ad hoc-Kurzreferaten.
- **Storypresenting® + Storytelling**
Die spannende Geschichte hinter der Zahlen, Daten, Fakten erzählen.

Kontakt

HPS Deutschland GmbH
Weingartenstraße 6, 65795 Hattersheim, Germany
Telefon +49 6190 99 28 50
germany@hps-training.de



EN GARDE Verhandlungstraining

Spezialinstitut für Verhandlungstraining

Bei EN GARDE erwartet Sie:

Konzentration auf wesentliche Erfolgsfaktoren, sehr viel Übung und größtmöglicher Praxistransfer in jedem Verhandlungstraining.

Kurz gesagt:

Messbare Ergebnisse für Praktiker. Bei EN GARDE erhalten Sie ausschließlich Verhandlungstrainings – konzentriert und spezialisiert.

Unser Trainingsangebot:

- **Besser verhandeln – mehr erreichen**
- **Verhandlungserfolg am Telefon**
- **Tatort Verhandlung**
- **EN GARDE Master Class**
- **Verhandlungskonflikte lösen**
- **Verhandlungsbegleitung**
- **Preis, Preis, Preis**

Kontakt

EN GARDE Deutschland GmbH
Weingartenstraße 6, 65795 Hattersheim, Germany
Telefon +49 6190 888 541 0
germany@engarde-training.de



EN GARDE
Verhandlungstraining

Impressum

Für den Inhalt verantwortlich:

Vogt Training Group GmbH
Carolin Vogt, Weingartenstraße 6, 65795 Hattersheim, Germany
REEVE ist eine Marke der Vogt Training Group GmbH
www.reeve-training.de

Design:

CONWALLS GmbH, Brand Development & Communications
www.conwalls.com; Rafaela Bleier www.rafaelableier.at

Fotografie:

starkphotoproduction.de, istockphoto.com, fotolia.de

Herausgegeben:

01/2025

Unsere AGBs finden Sie hier:

www.reeve-training.de



Kontakt

REEVE ist eine Marke der
Vogt Training Group GmbH
Weingartenstraße 6, 65795 Hattersheim, Germany
Tel +49 6190 99 28 40
germany@reeve-training.de

Information, Fragen und Beratung:

Frank Vogt
Tel +49 6190 99 28 40
germany@reeve-training.de



Advanced Communication Skills