



SEMINARBROSCHÜRE 2012

HELMUT HEIM
Coaching Entwicklung Gespräch Training
und

1A-VERKÄUFER-COACH

SEMINARBROSCHÜRE 2012

HELMUT HEIM - Coaching Entwicklung Gespräch Training -, Eichenstraße 1a, D-91575 Windsbach

Tel. 09871 706460 Fax 09871 705005

h.heim@helmutheim.de www.helmutheim.de

November 2011 Seite 1 / 8

Inhaltsübersicht:

➤ SEMINARE MITARBEITERFÜHRUNG

- Grundlagen und Kompetenzerweiterungen
- Führungskräfteentwicklungs-Programm
- Führung in der Praxis

➤ SEMINARE SOFTSKILLS

- Arbeitsmethodik
- Beziehungsmanagement
- Konfliktmanagement
- Selbstmanagement
- Selbstführung



➤ SEMINARE KUNDENORIENTIERUNG

- Kundenzentriert beraten und verkaufen
- Kundenorientiertes Verhalten
- Professionelles Verhalten am Telefon
- Umgang mit Beschwerden
- Verkäufer ausbilden und coachen

➤ MANAGEMENTCOACH- UND TRAINER: PROFIL

➤ AUSBILDUNGEN

➤ INHOUSE – PROJEKTE

SEMINARE MITARBEITERFÜHRUNG



Grundlagen für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung
ERSTMALS VORGESETZTE(R)
Seminardauer: 2 Tage

Kompetenzerweiterung
MITARBEITERORIENTIERTE KOMMUNIKATION
Schlüsselkompetenz von erfolgreichen Führungskräften
Seminardauer: 2 Tage

Kompetenzerweiterung
TEAMORGANISATION
Seminardauer: 2 Tage

Nachwuchs-Führungskräfte-Entwicklungsprogramm
AUF DEM WEG ZUR ERFOLGREICHEN FÜHRUNGSKRAFT
Entwickeln Sie über mehrere Monate hinweg Ihr persönliches Führungsprofil
Seminardauer: 3 Teile zu je 2 Seminartage + Coaching

Führungspraxis
MIT PFERDESTÄRKE ZUR FÜHRUNGSSTÄRKE
Führung direkt in der Begegnung mit Hilfe von Pferden ausprobieren.
Mit intensivem Transfer für den Berufsalltag
Seminardauer: 2 Tage

Erfahrene Führungskräfte
**PERSONALFÜHRUNG ZWISCHEN
AUFGABEN- UND MITARBEITERORIENTIERUNG**
Ein Seminar für Vorgesetzte und Führungskräfte mit langjähriger Führungserfahrung
Seminardauer: 3 Tage

Aktuelle Seminartermine sind auf der Homepage
ausgeschrieben: www.helmutheim.de

SEMINARBROSCHÜRE 2012

HELMUT HEIM - Coaching Entwicklung Gespräch Training -, Eichenstraße 1a, D-91575 Windsbach

Tel. 09871 706460 Fax 09871 705005

h.heim@helmutheim.de www.helmutheim.de

November 2011 Seite 3 / 8

SEMINARE SOFTSKILLS

ARBEITSMETHODIK GEPAART MIT ZEIT- und SELBSTMANAGEMENT

Der Ausgangspunkt für berufliche und persönliche Zufriedenheit

Seminardauer: 1 Tag

BEZIEHUNGSMANAGEMENT

AUF DER BASIS EMOTIONALER BEZIEHUNGSGESTALTUNG

Seminardauer: 2 Tage

Kompetenz: KONFLIKTMANAGEMENT

Ein dreiteiliges, modulares Trainingskonzept:

Modul 1: Prävention und Grundlagenwissen zur ersten Hilfe zur Selbsthilfe (1-tägig)

Modul 2: Kompetenzerweiterung in Gesprächs-, Moderations- und Beziehungskompetenz zur Bewältigung von Konflikten (2-tägig)

Modul 3: „Wenn es scheinbar nicht mehr geht...“ – ProAktive Fallbesprechung und Transfervorbereitung (1-tägig)

SELBSTFÜHRUNG

Vorhaben und Ziele heute und zukünftig erfolgreich verwirklichen

Mit aktiver Umsetzung in einem ersten persönlichen Projekt je Teilnehmer

Seminardauer: 2 Tage + 1 Tag für Projekttransfer



Bitte besuchen Sie auch die Homepage www.helmutheim.de

SEMINARE KUNDENORIENTIERUNG

Die Verkäuferausbildung Business-to-Business
KUNDENZENTRIERT VERKAUFEN
Seminardauer: 3 Teile zu je 2 Seminartage + Coaching

Training on the Job
VERKÄUFERCOACHING
Dauer: Nach Absprache

Technische Spezialisten erweitern ihre soziale Kompetenz und ihre Persönlichkeit
KUNDENZENTRIERTE BERATUNG UND VERKAUF B2B
FÜR TECHNIKER UND INGENIEURE
Seminardauer: 2 Tage

Kundenorientierung
KUNDENORIENTIERTES VERHALTEN UND
DER UMGANG MIT BESCHWERDEN
Seminardauer: 2 bis 3 Tage

Kundenorientierung
TELEFONIEREN TRAINIEREN
Es geht um die Grundlagen des Telefonierens
in geschäftlichen Belangen und den
ersten Eindruck von Ihrem Unternehmen!
Seminardauer: 1 Tag

Für Verkaufsleiter – Eine sinnvolle Kompetenzergänzung
DER VORGESETZTE ALS VERKÄUFERCOACH
Seminardauer: 6 Seminartage über mehrere Wochen verteilt
+ Transferprojekt + 1 Tag Training on the job.



Bitte besuchen Sie auch die Homepage www.1A-Verkaeuer-Coach.de

SEMINARBROSCHÜRE 2012

HELMUT HEIM - Coaching Entwicklung Gespräch Training -, Eichenstraße 1a, D-91575 Windsbach

Tel. 09871 706460 Fax 09871 705005

h.heim@helmutheim.de www.helmutheim.de

November 2011 Seite 5 / 8

COACH- und TRAINERPROFIL

Name: Helmut Heim

Jahrgang: 1964

Ausbildungen: **2. Beruf** - Coach / personenzentrierter Berater (GwG)
- Trainer Teamentwicklung (bsj)
- Psychotherapie (HPG) als Fundamentwissen

1. Beruf - Kaufmann (IHK)
- Fachwirt (IHK)
- Coaching als Vorgesetzter



Kurzportrait: Als Prozessbegleiter „Potenzial Mensch“ begleite ich Personen, Teams und Führungskräfte - jung oder erfahren - bei Veränderungen sowie bei deren Weiterentwicklung. Belastbare Projekte belegen, dass frühzeitige Investitionen in den „Faktor Mensch“ persönlichen und unternehmerischen Erfolg nachhaltig fördern.

Auf der Basis meiner Ausbildungen und meiner Berufs- und Lebenserfahrung, leiste ich meinen Beitrag zur Entwicklung meiner Klienten, in dem ich moderiere, trainiere, coache und Erfahrungen transferiere. Mein Wunsch: Firmen sowie Personen sollen die gewünschte Unterstützung finden.

Themenspektrum:

- Führungskräfte- und FK-Nachwuchs-Entwicklung ↗
- Kunden- sowie Verkaufsorientierung ↗
- Prozessbegleiter „Potenzial Mensch“ ↗
- Innovative Teamentwicklung ↗
- Erfahrungsorientierte Persönlichkeitsentwicklung ↗
- Businesscoaching ↗

Mitgliedschaften:

- KfW-Beraterbörse - Grundlage für staatlich geförderte Gründungsberatung
- Rauen Coach-Datenbank und Businesstrainer-Datenbank
- Deutsche Gesellschaft für Beratung (DGfB) e. V.

Berufliche Stationen: seit 2004 selbstständiger Managementtrainer und Coach

Niederlassungsleiter mit Personal-, Budget und Ergebnisverantwortung
Branche: Personaldienstleistung
Internationales, börsennotiertes Unternehmen; 4 Jahre

Verkaufsleiter mit Umsatz-, Kosten- und Personalverantwortung
Branche: Logistkdienstleistung
International tätiges Familienunternehmen in Konzerngröße; 7 Jahre

Abteilungsleiter mit Personal- und Kostenverantwortung
Branche: Logistkdienstleistung
International tätiges Familienunternehmen in Konzerngröße; 2 Jahre


Verkaufsrepräsentant im Außendienst und vorher Sachbearbeiter in mehreren unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen;
Branche: Spedition, Lagerhaltung, Expressfracht
International tätige Unternehmen; 7 Jahre

AUSBILDUNGEN

- 02/08 - 03/10 Ausbildung in personenzentrierter Beratung/
Coaching nach den Richtlinien der GwG e. V.
bei .facilitate Dorothea Kunze, Weil i. Schönbuch
- 10/04 – 11/05 Trainerausbildung Teamtraining – Zusatzqualifikation
„Erfahrungsorientierte Pädagogik und Beratung“
27-tägige Ausbildung plus 2 Tage
Supervision beim bsj e. V. in Marburg
- 03/04 Prüfung vor dem Gesundheitsamt
Erfolgreicher Abschluss mit der Erlaubnis zur
Führung einer Praxis für Psychotherapie (HPG)
- 02/03 – 03/04 Vorbereitungslehrgang „Psychotherapie“
an der ARDEA - Schule in Nürnberg
- 04/99 - 09/99 Professionelles Verkaufskoaching für Verkaufsleiter
- 01/89 - 04/89 Verkehrsfachwirt (DAV)
Vorbereitungslehrgang zum
Verkehrsfachwirt an der DAV, Bremen
Prüfung v. d. Handelskammer Bremen
- 09/82 - 01/85 Speditionskaufmann (IHK)
Int. Spedition Johann Birkart, Würzburg



ÜBERSICHT PROJEKTE

1. Vertriebliche Qualifizierung eines Beraterteams B2B (18 Teilnehmer)
2. Mitwirkung beim Bildungsprogramm eines mittelständischen Dienstleistungsunternehmens (SoftSkills)
3. Ausbildung und Begleitung 16 junger Außendienstverkäufer/innen B2C / B2B
- 
4. Vertriebscoaching als „Training on the Job“ am POS
5. „Vom Kollegen zum Vorgesetzten“
6. Führungskräftetraining für erfahrene Führungskräfte
7. Führungskräfteprogramm für Teamleiter / angehende Teamleiter in der Logistik (gewerbliche Orientierung)
8. Führungskräfteentwicklungsprogramm in drei Teilen
9. Prozessbegleitung / Organisationsentwicklung in Bezug auf das Personal im Rahmen der technischen und organisatorischen Neugestaltung einer Logistikabteilung (ca. 80 Mitarbeiter)
10. „Vom technischen Spezialisten zum Spezialisten mit Verkäufer-Skills“
Schulung von 15 Doktoren, Ingenieuren, Anwendungs- und Kundendiensttechnikern hinsichtlich kundenzentriertem beraten und verkaufen in B-2-B-Geschäftsbeziehungen

INHOUSE-SCHULUNGEN UND PROJEKTE:

Jedes der hier kurz beschriebenen Seminarformate kann auch direkt bei Ihnen in der Firma - auf Ihre Belange hin abgestimmt – durchgeführt werden.

Auf jeder Webseite ist ein Bereich „INHOUSE“ mit Angabe weiterer Projekte.

SEMINARBROSCHÜRE 2012

HELMUT HEIM - Coaching Entwicklung Gespräch Training -, Eichenstraße 1a, D-91575 Windsbach

Tel. 09871 706460 Fax 09871 705005

h.heim@helmutheim.de www.helmutheim.de

November 2011 Seite 8 / 8