

FISHBULL Akademie

Seminarkatalog 2024



ZUKUNFT

Inhaltsverzeichnis

Seminar „Verkaufsprofi“ (modular)	3
Seminar „Führen ist ein Lernberuf“	5
Workshop „Finden statt Suchen“	6
Workshop „Leistungsbeurteilungsgespräch“	7
Workshop „Wissen strukturiert und nachhaltig vermitteln“	8
Seminar „Be my Buddy“	9
Seminar „Umgang mit Stress“	10
Seminar „Herausforderungen durch innere Stärke meistern“	11
Unser Team	12

Seminare, die auch mobil angeboten werden, erkennst du an diesem Symbol



VERTRIEB

FÜHRUNG

WISSENS-
MANAGEMENT

PERSÖNLICHKEITSENT-
WICKLUNG

ZUKUNFT



Seminar „Verkaufsprofi“ (modular)

*„Wichtiger als das Produkt ist die Person, die es verkauft.“
(Werner Katzengruber)*

Mit unserer Seminarreihe „Verkaufsprofi“ bieten wir dir mehr als nur ein Verkaufstraining bei dem du am Ende erfolgreicher verkaufen kannst. Erfolgreicher werden kannst du lernen – erfolgreich sein aber nicht. Um Erfolg zu haben, braucht es die richtige Einstellung. Neben dem Erlernen verschiedener Verkaufstools und Prozesse begeben wir uns auch auf eine „Gedanken-Reise“ und begreifen die Macht unserer Gedanken. Du wirst erkennen, dass du mit Spaß und Freude am Beruf des Verkäufers auch mehr Erfolg im Verkauf (und persönlich) haben wirst. Du selbst und deine Kunden werden zufriedener, ja sogar „glücklicher“. Glaubst du nicht? – dann laden wir dich ein...

Außerdem kannst du durch deine Ausbildung zum „Verkaufsprofi“ einen wichtigen Beitrag zum zukünftigen Erfolg des Unternehmens leisten.

- Wenn dir das noch nicht reicht, dann sichere dir deine Chance auf die neue „**Verkaufsprofi-Prämie**“ - dazu mehr in Modul 5.

NEU: Modularer Aufbau



Modul 1: Wir sind Sonderpreis-Baumarkt: „Da wo die Schraube wohnt“

Wie begann alles? Was macht uns aus? Was sind die Ziele des Unternehmens? Wer bist du als Verkäufer? Wie beeinflusst der erste Eindruck dein Ergebnis?

Modul 2: Verkaufen: gut gefragt ist halb verkauft

Der Verkaufsprozess vs. Einkaufsprozess, dein professionelles Verkaufsgespräch, Wie werden aus Produktmerkmalen Kundennutzen? Wie kannst du Einwänden oder Reklamationen kompetent begegnen?

Modul 3: Kommunikation: Kunden, mein Team und mich besser verstehen

Warum handeln Menschen wie sie handeln und welchen Einfluss haben Erfahrungen auf unsere Ergebnisse? Was denkst du über Zeit und wie kannst du sie für dich nutzbarer machen? Antworten: in diesem Modul

Modul 4: Kundenbindung: „Kunden zu Fans machen“

Der Kunde ist König, oder? Wieso, weshalb, warum überhaupt Kundenbindung? Wie steht die Kundenzufriedenheit mit der Motivation des Verkäufers im Zusammenhang?

Modul 5: Mein Verkaufsgespräch: Die Master-Class!

Das volle Programm: Dein Master-Class Verkaufsgespräch mit anschließender Anerkennung

Info:

Für alle neuen Mitarbeiter ist die Teilnahme an den ersten drei Modulen von unserem „Verkaufsprofi“ Training nach erfolgreicher Probezeit verpflichtend. Die Themen der einzelnen Module sind in sich abgeschlossen und können unabhängig voneinander gebucht werden. Jedoch empfehlen wir die Teilnahme und Anmeldung der Module in der Reihenfolge 1-3 vorzunehmen.

An dem **vierten Modul** „Kundenbindung“ der Verkaufsprofi-Reihe kannst du teilnehmen, wenn du die ersten drei Module bereits absolviert hast. Deine Teilnahme an den ersten drei Modulen sollte nicht länger als 24 Monate zurück liegen.

Deine Teilnahme am **fünften Modul** ist nur möglich, wenn du die Module 1 bis 4 abgeschlossen hast und dich im Verlauf des zweiten Moduls zusätzlich dafür qualifiziert hast.

- Lernziele**
- ✓ Geschichte von Sonderpreis Baumarkt: Wie alles begann – und wo wollen wir hin?
 - ✓ Unternehmerisches Denken und Handeln
 - ✓ Führen eines professionellen Verkaufsgesprächs
 - ✓ Durch gezielte Fragen den Kundenbedarf erkunden und decken
 - ✓ Professioneller Umgang mit Einwand und Reklamation
 - ✓ Die innere Einstellung: Basis für deinen Erfolg
 - ✓ Keine Zeit: der richtige Umgang mit der Ressource „Zeit“
 - ✓ Gedanken: Warum verhalten wir uns so, wie wir uns verhalten? Umgang mit „schwierigen“ Situationen
 - ✓ Kundenmanagement: erfolgreiche Beziehung zum Kunden aufbauen
 - ✓ Fan sein: von was und wozu?
 - ✓ Erfolgsfaktor Sympathie: wie ich zum „Fan-Objekt“ werden kann
 - ✓ Vom einfachen Verkäufer zum Verkaufsprofi (mit Zertifikat)

Dauer 2 Tage pro Modul, jeweils 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr

Methoden Input vom Trainer, Übung in Kleingruppen, Rollenspiele für die praxisnahe Anwendung, Reflexionsrunden

Zielgruppen Alle Mitarbeiter von SPB (Verkauf, Verwaltung, Führungskräfte)

Trainer Wolfgang Leideck / Verena Simon

Termine & Anmeldung Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im **Buchungsportal (E-Learning)**. Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.

Orte Mobil (siehe regionale Einteilung, S.13) & FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg



Seminar „Führen ist ein Lernberuf“

„Manche Führungskräfte sind wie Falter. Die einen sind Zusammen-Falter; die guten sind Ent-Falter.“
(Carsten Bach)

Autoritäre Mitarbeiterführung über Druck und Angst war gestern. Heute können wir das besser! Dieses Führungskräfte-Training erläutert in je 3 Intervallen Aufgaben, Hilfsmittel und Prinzipien einer modernen Führungskraft. Vertrauen aufzubauen, detailliertes Feedback zu geben und Aufgaben richtig zu delegieren will gelernt sein. Denn nicht jede gute Fachkraft ist auch automatisch eine gute Führungskraft. Aber keine Angst, Führen ist erlernbar. Also: entfalte dich!

NEU: Das Führungskräfte-Seminar ist ab 2024 **modular aufgebaut**: Das 3-tägige **Basic Level** richtet sich an alle Führungskräfte (und Nachwuchsführungskräfte) und umfasst die wichtigsten **Führungsgrundlagen**. Im Rahmen des Basic Levels ist eine Qualifizierung für das 3-tägige Expert Level möglich.

Lernziele

Basic Level

- ✓ Was macht eine Führungskraft aus? Reflexion und Selbstoptimierung
- ✓ Richtiges Delegieren und Kontrollieren
- ✓ Effektives und zielorientiertes Feedback geben
- ✓ Das perfekte Lob und über das Führen von Kritikgesprächen
- ✓ Mitarbeiter entwickeln – Konzentration auf Stärken

Expert Level (ab Juli 2024)

- ✓ Kommunikation als Führungskraft
- ✓ Vertrauen aufbauen - die Basis erfolgreicher Führung
- ✓ Ergebnisorientierung als Grundlage effektiver Arbeit und Führung
- ✓ Indirekte Kontrolle (Systeme)
- ✓ Verantwortung im Spannungsfeld eigener Prinzipien übernehmen

NEU

Dauer	Pro Level 3 Tage, jeweils 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr
Methoden	Input, Einzelarbeit, Reflexionsrunden, Kleingruppenübungen, Rollenspiele
Zielgruppen	Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte sowie Fachkräfte mit Personalverantwortung
Trainer	Robert Rehbeil / Wolfgang Leideck (mobil)
Termine & Anmeldung	Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im <u>Buchungsportal (E-Learning)</u> . Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.
Orte	FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg & Mobil (siehe regionale Einteilung, S. 13)

Workshop „Finden statt Suchen“

*„Ich suche nicht – ich finde“
(Pablo Picasso)*

Basierend auf diesem Motto dreht sich der zweitägige Workshop rund um den Ablauf des Bewerbungsprozesses. Kern der Veranstaltung ist es, die komplette Personalsuche zu standardisieren und zu professionalisieren. Angefangen von der Erstellung eines aussagekräftigen Anforderungsprofils bis hin zur Personalentscheidung werden wir alle Stationen einer erfolgreichen Mitarbeitersuche klären und praktisch anwenden.

Lernziele	<ul style="list-style-type: none">✓ Kennenlernen der Systematik der Personalauswahl✓ Anforderungskriterien ableiten und formulieren✓ Analyse von Bewerbungsunterlagen✓ Zielgerichtetes Führen von Telefoninterviews✓ Gesprächsführungsgrundlagen und Wahrnehmungsfehler✓ Erstellen von Interviewleitfäden✓ Durchführen von Bewerbungsgesprächen✓ Aneignung geeigneter Fragearten zur Analyse von Bewerbern
Dauer	2 Tage, jeweils 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr
Methoden	Input, Einzelarbeit, Reflexionsrunden, Kleingruppenübungen, Rollenspiele
Zielgruppen	Recruiter, Personalreferenten, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte
Trainer	Robert Rehbeil
Termine & Anmeldung	Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im Buchungsportal (E-Learning). Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.
Ort	FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg



Workshop „Leistungsbeurteilungsgespräch“



*„Oft sagt ein Feedback mehr über den, der es gibt, als über den, der es bekommt.“
(Peter Becker)*

Aufbauend auf den E-Learning Kurs bietet dieser 1-tägige Workshop vertieftes Wissen zur Durchführung von wertschätzenden Feedbackgesprächen sowie kommunikative Grundlagen für einen Dialog auf Augenhöhe im Rahmen des Leistungsbeurteilungsgesprächs. Durch den hohen Praxisanteil in Form von Übungssituationen gewinnst du mehr Sicherheit, Souveränität und Vertrauen in der Gesprächsführung.

Teilnahmevoraussetzung: Erfolgreiche Durchführung des E-Learning Kurses „Der Leistungsbeurteilungsbogen“

Lernziele	<ul style="list-style-type: none">✓ Hintergrund und Ziele des Leistungsbeurteilungsbogens✓ Umgang mit Widerständen und Sorgen der Mitarbeiter✓ Erkennen des Mehrwerts für Mitarbeiter, Führungskräfte und das Unternehmen✓ Faktoren für eine positive Gesprächsatmosphäre✓ Kommunikative Grundlagen zur Vermeidung von Missverständnissen✓ Theoretische und praktische Kenntnisse zur Durchführung von wertschätzenden Feedbackgesprächen✓ Praktische Vertiefung der Gesprächsführung durch einen hohen Übungsanteil
Dauer	1 Tag, 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr
Methoden	Input, Reflexionsrunden, Kleingruppenübungen, Rollenspiele
Zielgruppen	Der Workshop richtet sich primär an Führungskräfte und Ausbilder in den Märkten . Darüber hinaus können auch Führungskräfte aus der Verwaltung teilnehmen.
Trainer	Robert Rehbeil / Verina Schwesinger / Wolfgang Leideck (mobil)
Termine & Anmeldung	Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im Buchungsportal (E-Learning). Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.
Orte	FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg & Mobil (siehe regionale Einteilung, S. 13)

Workshop „Wissen strukturiert und nachhaltig vermitteln“

*„Was du mir sagst, das vergesse ich. Was du mir zeigst, daran erinnere ich mich.
Was du mich tun lässt, das verstehe ich.“
(Konfuzius)*

Egal ob es um die Einarbeitung neuer Mitarbeiter oder die Ausbildung von Azubis geht - die Weitergabe von Wissen ist in unserer täglichen Arbeit allgegenwärtig! Wann hast du das letzte Mal einem Kollegen eine Einweisung in ein neues Aufgabengebiet gegeben, wie beispielsweise den Umgang mit dem MDE-Gerät oder die Bearbeitung von Reklamationen? Hierfür und für all die anderen Situationen soll dich dieser Workshop **methodisch** fit machen, damit du dein Wissen optimal an andere weitergeben und deren Lernprozess begleiten kannst.

Lernziele	<ul style="list-style-type: none">✓ Kennenlernen verschiedener Methoden zur Wissensvermittlung✓ Einführung in die Rolle als Lernprozessbegleiter✓ Umgang mit verschiedenen Lerntypen✓ Erarbeiten von Faktoren, die sich lernfördernd auswirken✓ Reflexion des Lehr-Lern-Prozesses
Dauer	1 Tag, 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr
Methoden	Input, Einzelarbeit, Reflexionsrunden, Kleingruppenübungen
Zielgruppen	für alle, die sich mit dem Thema Wissensweitergabe beschäftigen, wie z.B. Ausbilder, Marktleiter, Bezirksleiter, Zentralmitarbeiter etc.
Trainer	Verina Schwesinger
Termine & Anmeldung	Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im Buchungsportal (E-Learning). Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.
Ort	FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg



Seminar „Be my Buddy“

*„Vorbild zu sein bedeutet nicht, der Beste zu sein. Es bedeutet, das Beste aus den Leuten zu machen.“
(David Tatuljan)*

„Aller Anfang ist schwer“ – ein bekanntes Sprichwort, das auf den Punkt bringt, wie viele Menschen ihren Einstieg in einen neuen Job erleben. Doch das muss nicht so sein! Als Buddy kannst du neuen Kollegen in deinem Markt ihr Ankommen in unserem Unternehmen erleichtern und sie dabei unterstützen, erfolgreiche und zufriedene Mitarbeiter zu werden. Du begleitest sie intensiv während ihrer ersten Wochen im Markt, stehst ihnen als Ansprechpartner bei Fragen oder Problemen zur Seite, übernimmst Teile der fachlichen Einarbeitung und hast ihre Integration ins Team im Blick. In diesem Seminar wirst du mit allen erforderlichen Kompetenzen und Werkzeugen ausgestattet, die du für deine Aufgabe als Hauptbezugsperson im Einarbeitungsprozess brauchst.

Lernziele	<ul style="list-style-type: none">✓ Rollenverständnis und Aufgaben als Buddy✓ Beziehungs- und Vertrauensaufbau✓ Teamintegration✓ Nachhaltige Wissensvermittlung am Arbeitsplatz✓ Adressatengerechte Kommunikation✓ Delegation und Kontrolle von Aufgaben sowie konstruktives Feedback✓ Umgang mit Fehlern, Ansatzpunkte der Mitarbeiterentwicklung✓ Motivation neuer Mitarbeiter
Dauer	4 Tage, 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr
Methoden	Input, Einzelarbeit, Reflexionsrunden, Kleingruppenübungen
Zielgruppe	Markt-Mitarbeiter, die zukünftig die Rolle des Buddys in ihrem Markt übernehmen wollen und die entsprechende Zustimmung von ihrem Vorgesetzten (Marktleitung/BZL) haben. Die persönliche Eignung des Buddys wird durch ein kurzes, vorheriges Auswahlverfahren durch die BZL (inkl. Marktleitung oder Personalreferent/in) geprüft.
Trainer	Verina Schwesinger / Wolfgang Leideck (mobil)
Termine & Anmeldung	Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im Buchungsportal (E-Learning). Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung nach Durchführung des Eignungsverfahrens verantwortlich.
Orte	FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg Mobil (siehe regionale Einteilung, S. 13)

Seminar „Umgang mit Stress“



*"In der Mitte der Schwierigkeit liegt die Chance."
(Albert Einstein)*

Besonders in Stresssituationen reagieren wir oft spontan und unüberlegt. Wie du deinen Umgang mit solchen Situationen verbessern und somit Chancen aus solchen Ereignissen generieren kannst, zeigen wir dir anhand erster Schritte in unserem Seminar „Umgang mit Stress“. Zudem erhältst du grundlegende Informationen rund um das Thema Stress und was dich bei der Bewältigung von Stress unterstützen kann.

Info Im Seminar „Umgang mit Stress“ vermitteln wir dir wichtige Grundlagen für eine gewinnbringende Teilnahme am „Herausforderungen durch innere Stärke meistern“.

Lernziele

- ✓ Was ist Stress?
- ✓ Entstehung von Stress
- ✓ Vorgang von Stressreaktionen im Körper
- ✓ Strategien für einen guten Umgang mit Stress
- ✓ Verstärkung von Stressempfinden
- ✓ Wichtigkeit von Eigenwahrnehmung und Achtsamkeit

Dauer 1 Tag, 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr

Methoden Input, Übung in Kleingruppen, Reflexionsrunden

Zielgruppe Jede Person, die ihren Umgang mit Stress verbessern möchte, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Verwaltung und Führungskräfte

Trainer Verena Simon / Verina Schwesinger

Termine & Anmeldung Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im **Buchungsportal** (E-Learning). Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.

Ort FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg

Seminar „Herausforderungen durch innere Stärke meistern“

NEU!

*„Es sind nicht die Dinge, die uns beunruhigen,
sondern die Meinungen, die wir von den Dingen haben.“
(Epiktet)*

Innere Stärke erreichen wir durch Resilienz und sorgen so für mehr Gelassenheit in unserem Alltag. Resilienz beschreibt die Fähigkeit mit Herausforderungen, mit denen uns das Leben konfrontiert, umzugehen und uns davon zu erholen. Das Seminar ist nach „Umgang mit Stress“ ein weiterer Schritt dich mit diesem Thema zu befassen und Werkzeuge zu erhalten, mit denen du langfristig an dir und deinen Fähigkeiten arbeiten kannst.

Info Für einen größeren Trainingserfolg ist die Teilnahme am Seminar „Umgang mit Stress“ Voraussetzung für dieses Seminar.

- Lernziele**
- ✓ Akzeptanz als Grundbaustein für die eigenen Widerstandsfähigkeit
 - ✓ Optimistischer und realitätsnaher Umgang mit sich selbst
 - ✓ Kraft der Gedanken nutzen und ausbauen
 - ✓ Schuld vs. Verantwortung und deren Umgang
 - ✓ Reaktion mit eigenen Fehlern verbessern
 - ✓ Bedürfnisse erkennen und erfüllen
 - ✓ Lösungsorientiertes Handeln anhand von Zielen unterstützen
 - ✓ Positive Zukunftsplanung anhand der SMART-Formel
 - ✓ Objektivität schaffen durch Hilfe von außen

Dauer: 3 Tage, 09:00 Uhr – ca. 16:30 Uhr

Methoden: Input, Übung in Kleingruppen, Reflexionsrunden

Zielgruppe: Jede Person, die ihre Widerstandsfähigkeit verbessern möchte, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Verwaltung und Führungskräfte

Trainer Verena Simon

Ort: FISHBULL Zentralverwaltung, Neustadt bei Coburg

Termine & Anmeldung Eine Übersicht über die Termine sowie das Anmeldeverfahren findest du im **Buchungsportal** (E-Learning). Für Anmeldungen von Mitarbeiter/innen aus den Märkten ist die entsprechende Bezirksleitung verantwortlich.

Verena Simon

Das Gespür für die Situation, Empathie und wertschätzende Kommunikation sind die Grundpfeiler meiner Seminarphilosophie.

Zusammen werden wir mentale Mauern einreißen und gemeinsam Wege finden, deine innere Stärke bewusster, präsenter und größer zu machen.

Verina Schwesinger

Mit Herz & Verstand – Trainerin und Buddy aus Überzeugung.

Mein Antrieb ist die effektive Befähigung von Kollegen, ihr Wissen adressatengerecht weiterzugeben, um gemeinsam zu starken Teams zusammenzuwachsen.

Wolfgang Leideck

Begeisterter Verkäufer und mobiler Trainer mit dem *“Kunden zu Fans machen Gen“*.

Wenn Du wissen willst, was schon alles in dir steckt, dann freue ich mich auf deine Teilnahme an den mobilen Trainings.

Robert Rehbeil

Als Unterstützer und Ermöglicher begleite ich euch bei eurer individuellen Lernreise.

Wir erarbeiten gemeinsam eure persönlichen Aha-Momente, bei denen ich euch durch erprobte Fachexpertise und Tipps aus der Praxis für die Praxis unterstütze.





Für fachliche und organisatorische Informationen zu unseren Seminaren und Workshops melde dich gerne bei uns oder schreibe eine E-Mail an: personalentwicklung@sonderpreis-baumarkt.de