

Offene Seminare 2019

Marktbearbeitung

Market Productivity: Strategie – Marketing – Vertrieb

Märkte schaffen, erobern, beherrschen

Produktivität & Qualität

Lean Productivity: Problemlösung – Prozessmanagement – 100 %-Qualität

Operative Exzellenz erzielen

Methodenkompetenz

Personal Productivity: Arbeitsmethodik – Selbstmanagement

Mitarbeiterpotenzial nutzen

Mirko Düssel & Co.

**Interdisziplinäre
Unternehmensberater**

Robert-Koch-Straße 1
D 41564 Kaarst
Tel. +49 2131 65544
Fax +49 2131 63538
info@duessel.com
www.duessel.com

Stadtsparkasse
Düsseldorf
IBAN DE76 3005 0110
0035 2685 31
BIC DUSSDEDD

Mitglied im
virtuellen Netzwerk
MarktSynchron®



Offene Seminare 2019

Mirko Düssel & Co.

Interdisziplinäre Unternehmensberater

Kompetenz in Marktbearbeitung und Produktivität

Unternehmen haben immer wieder zwei strategische Herausforderungen zu meistern:

1. Attraktive Märkte identifizieren, erobern und beherrschen. (**Marktbearbeitung**)
2. Das Potenzial des Unternehmens aktivieren und bündeln, um Spitzenleistung zu erzielen. (**Produktivität & Qualität**)

Beides optimal aufeinander abgestimmt führt zu nachhaltiger Alleinstellung und dauerhaftem Markterfolg.

Unsere Mission ist es, Sie bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen. Immer auf dem Fundament bewährter Methoden, mit präziser Systematik und der Fähigkeit, Beteiligte einzubinden und zu motivieren.

Mit einem bewährten Team interdisziplinärer Spezialisten um Mirko Düssel ermöglichen wir Ihnen jederzeit, unsere Erfahrungen und Kompetenzen in unterschiedlichen Formaten abzurufen: Consulting, Training, Coaching.

Die Offenen Seminare 2019 bieten Ihnen eine Übersicht über die Trainingsangebote von Mirko Düssel & Co.

Plus-Punkte von Düssel-Trainings

- Alle Seminare verfolgen ein klares Ziel und daran lassen wir uns messen
- Alle Seminare basieren auf unverfälschter Analyse, situationsgerechten Methoden und konsequenter Umsetzungsorientierung
- Alle Seminare sind aus einem »Guss«
- Alle Seminare ergänzen sich und sind kombinierbar
- Alle Seminare beruhen auf gleichen Denkmodellen, Grundannahmen und Methoden
- Mitarbeiter, die unterschiedliche Seminare besuchen, sprechen dennoch die gleiche Sprache – die Seminare sind untereinander »kompatibel«
- Einheitliche Didaktik erleichtert den Praxistransfer
- Trainer mit nachgewiesener Expertise in der Umsetzung ermöglichen, an konkreten Aufgaben- und Problemstellungen der Teilnehmer zu arbeiten

Durchführungsgarantie

- Bei Anmeldung bis 30 Tage vor Seminarbeginn garantieren wir Ihnen die Durchführung des gebuchten Seminars.

Seminarpreise

- Der Seminarpreis richtet sich nach der Anzahl zusammenhängend gebuchter Seminarstage:

1 Tag	990 €
2 Tage	1.490 €
3 Tage	1.990 €
4 Tage	2.490 €
- Im Preis sind ausführliche Arbeitsunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen enthalten.
- Alle Preise verstehen sich zuzüglich MwSt.

Inhouse-Seminare

- Alle Seminare können auch als Inhouse-Seminare gebucht werden.
- Die Inhalte werden individuell auf Ihren Qualifizierungsbedarf abgestimmt.
- Sprechen Sie mit uns. Nennen Sie uns Ihre Wünsche. Wir unterbreiten Ihnen gerne nach einem ersten Briefing konkrete Vorschläge.

Fordern Sie ausführliche Seminarprogramme an.

Seite 2

Offene Seminare 2019

Marktbearbeitung

Market Productivity: Strategie – Marketing – Vertrieb

Märkte schaffen, erobern, beherrschen

Mit effektiver Marktbearbeitung gelingt die marktführende Positionierung in den relevanten Zielgruppen (Alleinstellung) und gleichzeitig die Abgrenzung vom Wettbewerb (Differenzierung). **Market Productivity** durch gekonnte Positionierung ist die Voraussetzung für nachhaltige Wettbewerbsvorteile und dauerhaften Markterfolg.

Strategie schafft die Voraussetzungen. Marketing trägt die Strategie in den Markt. Vertrieb gewinnt und bindet die Kunden. Die Seminare zeigen wie.

Strategie

Strategisches Management

Strategie Check-up: die besten Strategien in turbulenten Zeiten

Strategisches Denken und Handeln in der Praxis

- 11./12.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 12./13.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

(New) Business Development

Marktchancen systematisch identifizieren, erfolgreiche Geschäftsmodelle entwickeln

- 11./12.03.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 09./10.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Marketing

Produktmanagement

Entscheidungsgrundlagen und Werkzeuge für Produktmanager

- 21./22.03.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 23./24.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Trade Marketing

Wirksame Handelskonzepte entwickeln und realisieren

- 07./08.03.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 07./08.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Aktives Pricing

Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz, größere Kundenzufriedenheit und höhere Erträge

- 08./09.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 10./11.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Online-Marketing

Markterfolg mit Internet, E-Mail und Social Media

- 29./30.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 28./29.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Fordern Sie ausführliche Seminarprogramme an.
Seite 3

Offene Seminare 2019

Marktbearbeitung

Market Productivity: Strategie – Marketing – Vertrieb

Märkte schaffen, erobern, beherrschen

10. Düsseldorfer Marketingwoche 2019

Fundierte Marketingkenntnisse in einer Woche
(Marketing-Grundlagen & Strategisches Marketing)

- 03.-07.06.2019, Düsseldorf, 2.990 €

Marketing-Grundlagen verstehen und anwenden

Ziele, Aufgaben und Instrumente für die Praxis des modernen Marketings

- 03.-05.06.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.990 €
- 11.-13.11.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.990 €

Strategisches Marketing

Märkte schaffen, erobern, beherrschen

- 06./07.06.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 25./26.11.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Praxisworkshop Marketingkommunikation

Bessere Marketingkommunikation durch effektive Zusammenarbeit mit Dienstleistern

- Inhouse-Training

Zusammenarbeit mit Agenturen und externen Dienstleistern im Marketing

Von Agenturauswahl und Briefing zu gelungenen Werbemitteln

- Inhouse-Training

Grafik-Design für Nicht-Grafiker und andere Marketingleute

Grundlagen gelungenen Grafik-Designs: erkennen, bewerten, umsetzen

- Inhouse-Training

Offene Seminare 2019

Marktbearbeitung

Market Productivity: Strategie – Marketing – Vertrieb

Märkte schaffen, erobern, beherrschen

Vertrieb

Key Account Management

Wettbewerbsvorteile durch Konzentration auf Schlüsselkunden

- 21./22.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 25./26.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Praxisakademie Vertriebsmanagement

Vertriebsmitarbeiter gekonnt führen, Kunden systematisch gewinnen

Das Komplettpaket für Führungskräfte in Vertrieb und Verkauf

- 19./20.02.2019 + 21./22.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 2.490 €
- 16./17.09.2019 + 25./26.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 2.490 €

Verkaufsleiter-Seminar

Vertriebsorganisationen erfolgreich führen

- 19./20.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 16./17.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Neukundengewinnung – Kaltakquise für Profis

Neugeschäft systematisch und mit Erfolg aufbauen, Bestandskunden sicher halten und erfolgreich zurückgewinnen

- 21./22.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 25./26.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Der aktive Vertriebsinnendienst

Mehr verkaufen, zufriedener Kunden und höhere Erträge mit System

- 29./30.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 28./29.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Das professionelle B2B-Verkaufsgespräch

Wirksame Methoden zur Steigerung des Vertriebsserfolgs

- 01.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 05.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Offene Seminare 2019

Marktbearbeitung

Market Productivity: Strategie – Marketing – Vertrieb

Märkte schaffen, erobern, beherrschen

Sales-Training – Überzeugend verkaufen

Was Vertriebsprofis erfolgreich macht!

V1 bis V3 als Komplettpaket für professionelles Verkaufen

- 25.-27.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.990 €
- 01.-03.07.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.990 €

Verkauf Basiswissen (V1)

Sicher durch das Verkaufsgespräch – bis zum Abschluss

- 25.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €
- 01.07.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €

Systematische Verkaufsmethodik (V2)

Schlüsselstrategien für den erfolgreichen Verkaufsprozess

- 26.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €
- 02.07.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €

Verkaufen mit Persönlichkeit (V3)

Exzellenz im Vertrieb ist eine Haltung

- 27.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €
- 03.07.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €

Sales-Workshop – Erfolgreiche Verkaufsgespräche

Das Trainingslager für Vertriebsprofis

- 11./12.02.2019, Düsseldorf/Kaarst (Winter-Workshop)
- 12./13.09.2019, Düsseldorf/Kaarst (Sommer-Workshop)
- Einstieg jederzeit möglich, Komplettpreis für 4 Tage: 2.490 €

Sales-Coaching

Training on the Job für Spitzenleistung im Verkauf

- Termin nach Absprache

Lehrgang Vertriebs- und Marketingpraxis

Das Komplettpaket für die erfolgreiche Marktbearbeitung

Marketing Grundlagen und Strategisches Marketing, Produktmanagement,

Key Account Management, Aktives Pricing

Intensivlehrgang, 12 Tage

- Einstieg jederzeit möglich, Komplettpreis für 12 Tage: 6.490 €

Offene Seminare 2019

Produktivität & Qualität

Lean Productivity: Problemlösung – Prozessmanagement – 100 %-Qualität

Operative Exzellenz erzielen

Hervorragende Produktivität und Qualität sind die Garanten für dauerhaften Markterfolg, denn sie sind Voraussetzung für Schnelligkeit, Flexibilität und rasche Innovationen, die Kunden begeistern.

Die konsequente Anwendung der **Lean Productivity-Prinzipien** führt mit kontinuierlichen Qualitäts- und Produktivitätsverbesserungen zu schlanken Prozessen, dauerhaften Wettbewerbsvorteilen und begeisterten Kunden.

Grundsätzlich wird das Konzept auf produzierende und administrative Bereiche gleichermaßen angewendet. Die Seminare zeigen wie.

Lean Productivity Basiswissen

In 20 Schritten zu operativer Exzellenz und Weltklasse

- Inhouse-Training

Spitzenleistung und Produktivität durch robuste Prozesse

Business Process Management (BPM): Organisationsaufgaben mit Methode und System lösen

- Inhouse-Training

Problemlösung und Entscheidungsfindung

Situationen entschlüsseln, Ursachen erkennen, Entscheidungen treffen und Umsetzungsrisiken beherrschen, Methode Strukturierte Problemlösung (SPL)

- 06./07.05.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 14./15.11.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Effektive Führung im 21. Jahrhundert

Mit »gewöhnlichen Menschen« außergewöhnliche Leistungen erzielen

- 27./28.05.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 28./29.11.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Arbeiten in Projekten

Worauf es wirklich ankommt: Wie Sie durch Ihren Beitrag und wirksames Projektmanagement den Projekterfolg sichern

- 19./20.02.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 16./17.09.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Die offenen Seminare sind eine Auswahl der Grundlagenthemen. Gerade bei Produktivitäts- und Qualitätsthemen hat sich gezeigt, dass der Nutzen für den Auftraggeber sehr hoch ist, wenn die Seminare firmenspezifisch auf die jeweilige Unternehmenssituation zugeschnitten als Inhouse-Seminare vertieft werden.

Beispiele bereits durchgeführter Programme: 5A/5S, 20 Keys, BPMN, FMEA, Kaizen, Kanban in Office und Produktion, Office-Kaizen, TPM, Wertstromanalyse, Lean Administration, Lean Organisation, Problemlösung, Prozessmanagement ...

Offene Seminare 2019

Methodenkompetenz

Personal Productivity: Arbeitsmethodik – Selbstmanagement

Mitarbeiterpotenzial nutzen

Methodenkompetenz ist die Voraussetzung für den Erwerb von Fachwissen und lebenslangem Lernen. Bei der gezielten Aktivierung des vorhandenen Mitarbeiterpotenzials unterstützen wir Sie mit individuellen Entwicklungsprogrammen:

Je nach Bedarf mit Konzeption und Umsetzung von Qualifizierungs-, Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahmen. Oft bietet sich die Qualifizierung von Multiplikatoren an, die das Know-how in das Unternehmen tragen (Kooperative Selbstqualifikation).

Folgende Themen bieten wir als offene Seminare an. Sie können die Seminare für einzelne Personen buchen oder nutzen, um unsere Arbeit besser kennenzulernen. Ein weiterer Vorteil: Wenn Sie neue Mitarbeiter einstellen, können Sie jederzeit einzelne Teilnehmer qualifizieren.

Paket Konzeption und Präsentation

Modul K1 und K2 als Komplettpaket

- 01.-03.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.990 €
- 30.09.-02.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.990 €

Konzeptions-Seminar (K1)

Vom Briefing zum durchdachten Konzept: überzeugende und prägnante Konzepte entwickeln

- 01./02.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 30.09./01.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Gekonnt präsentieren – Präsentationstechnik für Profis (K2)

Begeisternde und überzeugende Präsentationen entwickeln und halten

- 03.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €
- 02.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €

Aktives Zeitmanagement

Persönliche Spitzenleistung als Beitrag zur Spitzenleistung im Unternehmen

- 27./28.05.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €
- 28./29.11.2019, Düsseldorf/Kaarst, 1.490 €

Stressmanagement am Arbeitsplatz

Trotz steigender Anforderungen den Job souverän meistern

- 04.04.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €
- 09.10.2019, Düsseldorf/Kaarst, 990 €

Fordern Sie ausführliche Seminarprogramme an.

Seite 8