



## **MENSCHEN FÖRDERN UND WEITERFÜHREN**

### **TRAINING – KONZEPTION, DURCHFÜHRUNG UND NACHBEREITUNG**

Aufbauend auf **Analyse** und **Briefing** vor Ort erarbeitet ND CONSULT für Sie **Qualifizierungskonzepte**, führt **Trainingsmaßnahmen** durch und unterstützt Sie damit aktiv bei der Personal- und Organisationsentwicklung direkt in Ihrem Unternehmen. Die **individuelle Trainingskonzeption** berücksichtigt neben dem Einzelthema stets den Bezug zu Ihrer Unternehmensphilosophie und der strategischen Zielsetzung bzw. Ausrichtung.

### **ND CONSULT – PHASEN**

#### **1. Analyse und Briefing vor Ort**

- Wünsche, Erwartungen, Vorkenntnisse und Ideen der beteiligten Menschen in Ihrem Unternehmen werden Grundlage der Konzeption

#### **2. Durchführung Training**

- Praxis- und umsetzungsorientiert unter Berücksichtigung des gesamten methodischen Spektrums

#### **3. Follow-Up**

- Training-on-the-Job zur Lerntransfersicherung, Erwerb des ND CONSULT-Teilnahmezertifikates

**SIE HABEN INTERESSE ODER FRAGEN?  
SIE MÖCHTEN REFERENZEN ODER PROJEKTBESCHREIBUNGEN SEHEN?**

### **ND CONSULT**

DIPL.-PSYCH. NATHALIE DEMSKI  
SCHLÜTERSTR. 44  
20146 HAMBURG  
TEL.: 040/43250850

[www.nd-consult.de](http://www.nd-consult.de)

[info@nd-consult.de](mailto:info@nd-consult.de)



# [ TRAINING ]

**FÜR UNTERNEHMEN UND MENSCHEN,  
DIE SICH UND MITARBEITER  
ALS MENSCHEN SEHEN**



# [ TRAINING ]



# [ TRAINING ]

## ND CONSULT - TRAININGSANGEBOT

Hier finden Sie **Trainingsschwerpunkte**, die von ND CONSULT mit **Kompetenz** und **Erfahrung** dargestellt werden. Die einzelnen inhaltlichen Schwerpunktsetzungen werden mit Ihnen gemeinsam erarbeitet und sind Bestandteil der **individuellen Angebotserstellung**.

Darüber hinaus konzeptioniert ND CONSULT gerne **maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen** für Ihr Unternehmen.

Kunden- und Serviceorientierung  
Vertriebs-/Verkaufstraining  
Führungstraining/Führungsnachwuchstraining  
Verhandlung/Argumentation  
Kommunikation/Gesprächsführung  
Rhetorik und Präsentation  
Telefontraining (In- u. Outbound + Kampagnen)  
Beschwerdemanagement/Reklamation  
Konfliktmanagement  
Stressbewältigung  
Train-the-Trainer/Train-the-Coach  
Teambuilding u. -coaching

## LERNZIELGRUPPEN-ERFAHRUNG

Außendienstmitarbeiter  
Call-Center-Agents  
Führungskräfte  
Geschäftsführer/Vorstände  
Innendienstverkäufer  
Kundendienstmitarbeiter  
Sachbearbeiter

## PHILOSOPHIE UND TRAININGSMETHODIK

- Trainer als Vorbild
- Jeder Teilnehmer ist individuell und Mensch
- Selbstaktive Lehr- und Lernmethoden
- Eindeutige Orientierung am beruflichen Alltag
- Fundiertes psychologisches Wissen und Praxis-Know-how

Jeder Mitarbeiter/Mensch wird dort „abgeholt“, wo er gerade steht.

## BRANCHENERFAHRUNG

Automobilindustrie  
Banken/Versicherungen  
Beratung/Consulting  
Dienstleistungen  
EDV: Hardware u. Software  
Energie- und Wasserwirtschaft  
Finanzdienstleistungen  
Handel: Einzel- u. Großhandel  
IT-Dienstleistung  
Immobilienwirtschaft  
Medien (FFF)  
Öffentliche Verwaltung  
Telekommunikation  
Textil- und Bekleidungsindustrie  
Touristik  
Transport/Logistik  
Verarbeitendes Gewerbe  
Verlagswesen

***DIE REFERENZ IST DIE ERFAHRUNG-  
DIE KOMPETENZ IST DIE ZUKUNFT...***



# [ TRAINING ]

