

Die Chance Heute – für den Markt von Morgen

Rationalisierungsmaßnahmen und Einsparungen bestimmen heute zum Großteil das Wirtschaftsgeschehen. Intelligente Maschinen und Spitzentechnologien ersetzen Arbeitsplätze. Ein weltweiter Konkurrenzkampf, mit fast gleichwertiger Qualität, hat begonnen und zeigt seine Auswirkungen. Das Einzige, was in dieser Zeit der Neuorientierung als feststehende Größe bleibt, ist der Kunde.

Einige Unternehmen nutzen diese Situationen bereits als Chancen und stellen alles Bisherige in Frage. Somit können sie Schranken überwinden. Im Denken wie im Handeln, als Beziehungsmanager. Denn was ein Unternehmen vom anderen unterscheidet, sind persönliche Dienstleistungen, die der jeweilige Betreuer im direkten Kontakt erbringt.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist ein Mehr an Qualifikation erforderlich:

- Die Herausforderungen des Zukunftsmarktes bewältigen. Keine Konfrontation sondern Kooperation. Effizienz durch gelungene Kommunikation.
- Anderes Handeln durch Spitzenqualifikation. Mitarbeiter(Innen) in die Lage versetzen, die eigenen Qualifikationen durch ein professionelles Selbstmanagement konsequent zu nutzen.
- Visionen entwickeln und andere Ergebnisse erzielen. Erstellung zukunftsorientierter Ziele. Gemeinsam, mit Kunden und Mitarbeitern. Denn ein klares Ziel orientiert und motiviert und vernetztes Denken unterstützt.
- Anderes, flexibles Handeln in komplexen Situationen. Dies setzt z. B. die Fähigkeit voraus, Situationen aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten zu können. Als Führungskraft, im Team und beim Kunden.
- Die Fähigkeiten den Kunden, den Mitarbeiter, zu begeistern, damit dieser von alleine den erfolgreichen Weg findet. Ausschlaggebend hierfür: Beziehungsmanagement.

Das zeigt, dass gerade heute jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter zum wichtigsten menschlichen Einzelbaustein des Firmenerfolgs geworden ist.

Das Jahrzehnt des Beziehungsmanagements und der Kundenerfolge.

Blättern Sie um und lesen Sie, in welchen Bereichen Sie in uns einen kompetenten Partner haben.

Aufbruch zu neuen Zielen



Seit vielen Jahren kennen Sie TRITEC als zuverlässigen und innovativen Partner in allen Barcodefragen.

Die zunehmende Verbreitung von 2D-Codes wie dem Data-matrix fordert ein immer größeres Leistungsvermögen der Lesegeräte. Daraus resultieren komplexe Bilderfassungssysteme, deren Inbetriebnahme ohne begleitende Schulungen sehr zeitaufwändig oder sogar unmöglich ist.

Die bisher von TRITEC durchgeführten Hard- und Software-schulungen haben gezeigt, dass ein sehr großer Informationsbedarf im Zusammenhang mit den technischen Möglichkeiten der Barcodelesegeräte besteht. Doch auch darüber hinaus gibt es zahlreiche Gebiete, in denen eine zukunftsorientierte und zielgerichtete Weiterbildung erforderlich ist.

In diesem Zusammenhang haben wir beschlossen, gemeinsam mit unserem Partner DIRA, weiterführende Schulungskonzepte auszuarbeiten und Ihnen ab sofort anzubieten.

Was bietet TRITEC in Zusammenarbeit mit DIRA?

Firmenseminare

Die folgenden Firmenseminare werden von uns sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache durchgeführt.

Kommunikationstraining

Jeden Tag wird unendlich viel über unendlich viele Themen geredet. Wirksam kommunizieren dagegen ist eine Kunst. In unseren Seminaren üben wir diese Kunst - denn nur Übung macht den Meister - und Meister brauchen wir für den Erfolg im Unternehmen. Genau hier setzen unsere Seminare an.

Verstehen und verstanden werden...

Motivationstraining

Die eigenen Ressourcen nutzen, Mut und Entschiedenheit, Flexibilität und Kreativität im täglichen Verhalten erreichen ... und weit mehr kann das Ziel eines Persönlichkeitstrainings sein. Aus der Konzentration auf das Wesentliche und der Orientierung an den Teilnehmern entstehen erfolgreiche Seminare und neue motivierende Wege im Umgang mit der eigenen Persönlichkeit.

Vom Verhalten zum Gestalten...

Verkaufs- und Vertriebstraining

Eigenmotivation, Überzeugungskraft und fundierte Fachkenntnisse sind der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Lassen Sie uns gemeinsam diesen Schlüssel feilen, damit er immer besser zu den Türen der Kunden paßt und Ihre Verkäufer und Berater Einlaß bekommen und dem Kunden noch mehr Nutzen bieten können.

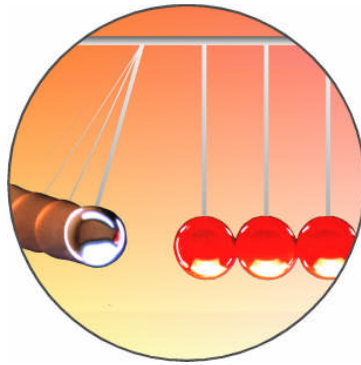
Auf dem Weg zu neuen Marktanteilen...

Führungskräfte-Training

Führung setzt zielorientiertes Handeln voraus. Für große Herausforderungen müssen Grenzen überwunden und Potentiale genutzt werden. Engagement und Dynamik der Führungskraft entscheiden über Erfolg oder Mißerfolg.

Erfolgreiche Führung durch persönliche Entfaltung...

Zukunftsorientierte Persönlichkeitsentwicklung



**Qualifizierte Weiterbildung
Im-Puls der Zeit**

Konflikt- und Beziehungsmanagement

Keine Standardisierungen. Vermittlung von praxiserprobten Kommunikationswerkzeugen für das Beziehungsmanagement. In allen Bereichen. Professionell und bewährt. Seriös, kompetent und diskret. Für den gemeinsamen Erfolg.

Erfolg durch eine win-win Beziehung...

Coaching/Potentialmanagement

Oft fehlt nur ein kleiner Impuls, der den großen Schritt auf dem Weg zum nächsten Ziel ermöglicht. Hier unterstützt das Coaching-Angebot. Gespräche und Übungen oder gezielte Maßnahmen und Aktionen helfen der Führungskraft und den Mitarbeitern im Coaching, diesen Impuls zu erfahren, zu erleben oder zu entdecken.

Das Ergebnis: Die erfolgreiche Umsetzung...

Präsentationen/Trainingskonzepte

Lernen ist eine gute Gewohnheit - eine Gewohnheit, die sich ständig verändert. Ausgehend von den Bedürfnissen der Teilnehmer entstehen maßgeschneiderte Konzepte für die erfolgreiche Gestaltung attraktiver und wirksamer Seminare und Workshops.

Packende Impulse für mehr Dynamik und Effizienz...

... und was wollen Sie in Ihrem Unternehmen erreichen?

Gerne erstellen wir in Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen ein individuelles Seminarkonzept, in dem die speziellen Anforderungen Ihres Unternehmens berücksichtigt werden.

Klasse statt Masse...



DIRA GmbH

Die Unternehmensberatung wurde 1993 von Dirk Rauh gegründet und hat ihren Sitz in Reutlingen. Seit 1993 führt Dirk Rauh offene und firmeninterne Ausbildungen und Qualifizierungen in den Bereichen NLP, DISG, Coaching und Kommunikation durch. Auch als Buchautor, „Aufbruch zu neuen Zielen“, „Ampel-Prinzip der Rhetorik“ gibt er sein Wissen weiter.

Dabei unterstützt die DIRA GmbH erfolgreich große und mittlere Unternehmen europaweit, um die Chancen von Heute für den Markt zu nutzen. Darunter sind z.B.:

Allianz Lebensversicherungs AG

Akademie Deutscher Genossenschaftsbanken e.V.

Arbeitsmarktservice Wien

Bank Austria Creditanstalt, Österreich

Bayerische Dritte Welt Handel

Bertelsmann New Media

DaimlerChrysler Marketing Academy

Deutscher Paket Dienst GeoPost GmbH

Drees & Partner GmbH

Fiat Auto Marketing Institute Deutschland

GARDENA AG

GETRAG

Mercedes Benz AG

Raiffeisenbanken

Robert Bosch GmbH

Südtiroler Volksbank

Tenovis

u.a.

Dabei handelt es sich nicht um Standardseminare. Die Seminare sind zielorientiert und konzentrieren sich auf das Wesentliche. Dabei werden unmittelbare Erfolge durch Übungseinheiten erzielt. Unterstützt durch erfahrene und erprobte Wege mit bewährtem Workshop-Charakter. Praxisorientiert, mit Transfer auf Ihre Alltagssituationen. Seriosität und Zuverlässigkeit machen DIRA zu einem engagierten Partner.

Erprobte Wege zum erwünschten Erfolg...

Gemeinsam Chancen nutzen



Eröffnen Sie die Partie, mit uns an Ihrer Seite

Schreiben Sie uns - sprechen Sie mit uns

TRITEC GmbH
z. Hd. Alfred Faust
Mülbergerstr. 76
73734 Esslingen
www.tritecsysteme.com
Tel.: (0711) 3705515
Fax: (0711) 3705516
Email: faust@tritecsysteme.com

Absender:

- Bitte senden Sie mir das Arbeitsbuch: „Aufbruch zu neuen Zielen“ von Dirk Rauh.
19,90 € (zzgl. MwSt. und Versand).
- Bitte senden Sie mir das „Ampel-Prinzip der Rhetorik“ zu.
98,00 € (zzgl. MwSt. und Versand).
- Bitte informieren Sie mich detaillierter über folgende Leistungen:

Firmeninterne Seminare

- Kommunikationstraining**
Verstehen und verstanden werden...
- Motivationstraining**
Vom Verhalten zum Gestalten...
- Verkaufs- und Vertriebstraining**
Vom Verhalten zum Gestalten...
- Führungskräfte-Training**
Erfolgreiche Führung durch persönliche Entfaltung...
- Konflikt- und Beziehungsmanagement**
Erfolg durch eine win-win Beziehung...
- Coaching/Potentialmanagement**
Das Ergebnis: Die erfolgreiche Umsetzung...
- Trainingskonzepte**
Packende Impulse für mehr Dynamik und Effizienz...
- ...und was wollen Sie in Ihrem Unternehmen erreichen?**
Klasse statt Masse...