

## *IT mit Wirkung auf Ihr Business „In Bildern sprechen und ... verstanden werden.“*

Die IT-Fachsprache ist für viele Menschen unergründlich. Sie werden mit großen Augen angesehen und spüren schon bei Ihrem zweiten Satz, dass Ihr Gegenüber Sie nicht versteht. „Verdammt – wie soll ich das so erklären, dass es auch Frau Muster versteht???“ schießt Ihnen durch den Kopf.

**Wir gestalten gemeinsam mit Ihnen Ihre Kommunikation so um, damit Sie technische Begrifflichkeiten, Zusammenhänge, Prozesse und deren Auswirkungen einfach und bildlich darstellen können!**

### **Ziele des Seminars**

- Weg von Systemschnittstellen und Abhängigkeiten, Betriebssystemen, Installationsprogrammen, Quelldateien und sonstigen Fachbegriffen – hin zur bildhaften Sprache.
- Die 10 Grundregeln für „Pencil Selling“ – so visualisieren Sie in einem Verkaufsgespräch oder einer Projektbesprechung.
- Sprechen in Bildern und Metaphern: Erarbeiten Sie sich drei einfache, individuell gestaltbare Metaphern, in die Sie die meisten Situationen Ihres Berufsalltags einfach übertragen können.
- Geben Sie Ihr Fachwissen verständlich weiter und bleiben Sie dabei Ihrem Anspruch und Ihrem Zielbild treu. Argumentieren Sie verständlich gegenüber „nicht-Technikern“.
- Visualisieren Sie auf einem Flip-Chart mögliche Auswirkungen und Problematiken in einfacher Sprache, mit einfachen Skizzen und stets lösungsorientiert.
- Zeigen Sie „Anwendern“ die Komplexität des Problems in einfachen Worten auf, damit ersichtlich wird, dass Sie der IT-Experte sind.
- Wurden Sie schon mal von einem Kind gefragt, was Sie beruflich machen oder woran Sie gerade arbeiten? Finden Sie einfache Worte, um Ihre Kompetenz verständlich darzustellen und lösen Sie damit zeitgleich Faszination aus!

### **Dauer:**

1-tägiges Seminar  
Beginn: 08:30 Uhr  
Ende: 17:00 Uhr

### **Methodik:**

- Theoretischer Input anhand praktischer Beispiele
- Fall-Diskussionen und -Analysen – vorbereitet und konkret von Teilnehmern eingebracht
- Praktische Übungen zur Thematik „Visualisierung“

### **Termin:**

17. März 2010

### **Veranstaltungsort:**

Hotel roomz vienna  
Paragonstrasse 1  
1110 Wien

### **Veranstaltungsform und Kosten**

**Seminar** mit maximal 8 Teilnehmern

Investition: € 680,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer inkl. Seminarunterlagen und Verpflegung

## Michael Johannes Toppelreiter Training Coaching, Beratung

### Trainer und Coach perfect training



### Anspruch

Bei meinen Trainings fordere ich vollen Einsatz von meinen Teilnehmern und den dürfen Teilnehmer auch von mir erwarten! Es ist mein Anspruch, dass Teilnehmer durch Interaktionen und herausfordernde Übungen im Training bei der Umsetzung kontextbezogen über sich hinaus wachsen und messbar erfolgreich sind!“

Michael Johannes Toppelreiter

Er geht situativ auf jeden Teilnehmer ein, macht den Nutzen bewusst und stellt die Verbindung zur Umsetzung her. Stets ausgerichtet und fokussiert auf das Ziel. Seine interdisziplinäre Erfahrung in den Bereichen Training, Management und Vertrieb aufbauend auf gezielten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen begründen seine anspruchsvolle Tätigkeit als Trainer und Coach.

### Erfahrung

2000 Schulabschluss/Matura

2001 selbstständiger EDV-Trainer für den europäischen Ausbildungskonzern Institut 2F

2002 Organisationsmanager - Kursorganisation und Kundenbetreuung

2003 Area Manager, Trainerauswahl und -weiterbildung, Beschwerdemanagement, Mitarbeiterschulungen, Innovationsmanagement, Verhaltenstrainings für EDV-Trainer,

seit 2005 Verkauf- und Führungskräfte trainings für Vertriebsmitarbeiter und Sales Manager

2004 Aufbau des EDV-Schulungsunternehmens Šola 2F d.o.o. in Slowenien in didaktischen und organisatorischen Belangen

2006 Vertriebsleitung und stv. Geschäftsführung der Šola 2F d.o.o., Durchführung laufender Vertriebs- und Managementschulungen im In- und Ausland für Sales Manager Zertifikate:

Sämtlichen Microsoft Anwender- und Trainerzertifizierungen, Akademische Ausbildung im Bereich systemisches Management Sprachen: Deutsch, Englisch

### Auswirkung

Als Berater, Trainer und Coach bewirkt er nachhaltige Entwicklungen in den Aufgabenstellungen:

- Steigerung der Vertriebswirksamkeit und -effizienz durch zielorientiertes Verhaltenstraining Verhaltenorientiertes Coaching für Führungskräfte verschiedener Geschäftsbereiche
- Implementierung der kybernetischen Kommunikationsmethode, um eine optimale Gesprächssteuerung unter Rücksichtnahme der Kundenbedürfnisse zu bewirken
- Steigerung der Führungswirkung, Verhaltenstraining, Implementierung von Führungsinstrumenten