» Workshop- und Coaching Angebote

NEU

» Online – Zeitmanagement kreativ: für das Team

- Das Kiesel-Prinzip und Zeitmanagement
- Zeitdiebe vermeiden
- Parkinsonsches Gesetz & andere Strategien
- Tipps und Tricks für hektische Zeiten

IDD Zeiten: 120 Min.

» Online – Telefoncoaching für das Team: Kundenorientiertes Telefonieren

- Erfolgsfaktoren kundenorientierter Telefonate
- Wirkung am Telefon: Do's & Dont's
- Methoden & Tipps zum kundenorientierten Telefonieren

IDD Zeiten: 120 Min.

» Life in Balance – Modul I & II

- Was ist Stress und was uns stresst?
- Reduktion persönlicher Stressverstärker
- 7 Schutzfaktoren für ein Leben in Balance
- Übungen für die Steigerung der Widerstandskraft
- Leben in Balance – Erarbeitung individueller Strategien

» Teamentwicklung mit der LIFO® Methode

- Erkennen von Persönlichkeitsunterschieden
- Akzeptanz unterschiedlicher Verhaltensstile
- Wahrnehmen von Stärken und Grenzen Anderer
- Besseres erkennen möglicher Konfliktpotentiale
- Erreichen einer konstruktiven Kommunikation im Team

» Stilgerecht überzeugen/beraten – Kundengerechte Kommunikaktion – Modul I

- Erkennen von Kommunikationsunterschieden mit der Lifo® Methode
- Wahrnehmen von eigenen bevorzugten Verhaltensstilen
- Chancen & Risiken einzelner Kommunikationsstile
- Reflexion eigener Stärken & Entwicklungspotenziale in Beratung & Verkauf

IDD Zeiten: 220 Min.

» Stilgerecht überzeugen/beraten – Kundengerechte Kommunikaktion – Modul II

- Die Kommunikationsstile im Verkaufsprozess nach der Lifo® Methode
- Günstige & ungünstige Situationen im Verkauf
- Angemessener Umgang mit Konfliktpotentialen
- Stilgerechte Kommunikation in schwierigen Beratungssituationen

IDD Zeiten: 220 Min.

» Erfolgreiche Konfliktgespräche in Beratung & Verkauf

- Was ist ein Konflikt?
- Erkennen von Konfliktpotenzialen in der Beratung
- Deeskalation in Konfliktgesprächen
- Umgang mit Kritik & erfolgreiche Regulation der Emotionen

IDD Zeiten: 220 Min.

» Individuelles Coaching für Geschäftsinhaber/Führungskräfte

- Reflektion aktueller Themen, Einstellungen und Werte
- Erarbeitung der persönlichen Entwicklungsziele
- Wunschentwicklung des eigenen Betriebes
- Entwicklung der individuellen Wege, Methoden und Lösungen

IDD Zeiten: individuell nach Aufwand und Inhalt

Der Akademie BLOG
www.itzehoer-akademie.de

» Kompetenz schafft Werte



Trainerin & Coach der Itzehoer Akademie: **Ludwika Fichte**, Dipl. Psychologin, Dipl. Ökonomin.

» Was sie sonst noch wissen sollten:

Methoden:

Präsentation, Selbstreflexion, Teamarbeit und -Diskussion

Ort:

Ein Raum mit Sitzgelegenheiten, Leinwand und Flipchart wird durch den Auftraggeber bereitgestellt.

Honorar für Präsenz - Teamworkshops

Grundpreis: 189 € (bei mind. 5 Personen), jeder weitere Teilnehmer pauschal 36,00 € d.h.:
6 Pers. = 225 €
7 Pers. = 261 €
usw.

Honorar für Performance-Coaching

289 € inkl. Mehrwertsteuer. Beinhaltet 5 Stunden, die Ihrem Wunsch und Bedarf entsprechend flexibel terminiert werden oder Vereinbarung von einzelnen Stunden.

20% Nachlass auf Online Workshops



Im Video wird erklärt, wie ein individuelles Coaching Ihnen als Versicherungsmakler weiterhelfen kann. vimeo.com/255885676

Itzehoer. akademie
Eine Initiative der Itzehoer Maklerdirektion

Itzehoer Akademie by Itzehoer Versicherungen
Itzehoer Platz | 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-0 | Fax: 04821 773-426
akademie@itzehoer-maklerservice.de

MVT 31 701_10.2026