

WIRTSCHAFT

keller ! consulting

Partner für den unternehmerischen Erfolg

Neumünster (em/ab) Was ist, wenn wir in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter investieren und diese uns anschließend verlassen? Und was machen wir, wenn wir dies nicht tun – und sie bleiben?

Relativ schnell kommt man mit diesen Überlegungen auch zum Thema „Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens“.

An ihr ist mit Sicherheit und ohne Ausnahme die gesamte Belegschaft interessiert. Da genau dieser oft zitierte Faktor direkten Einfluss auf Reputation, Umsatz, Gewinn, Marktstellung und Arbeitsplatzsicherheit hat, also nicht nur wirtschaftliche, sondern auch soziale Komponenten betrifft, steht er immer wieder im Mittelpunkt unternehmerischen Denkens und Entscheidens. Aber wie steht es denn um die ganz persönliche Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Mitarbeiter? Sie verkörpern ja das Unternehmen. Dies ist eine Frage der Unternehmenskultur, eine Frage von Verantwortung, Führung und Zukunftsorientierung. Also maßgeblich wettbewerbsrelevant und von gestaltender Natur.

keller ! consulting geht diesen Fragen nach! Das Beratungs- und Trainingsunternehmen aus Neumünster bietet adäquate Lösungen in Form individuell zugeschnittener Seminare, Workshops, Trainings und Coachings an.

„Wir sehen uns nicht als Berater, sondern vielmehr als Teil einer gemeinsamen Veränderungsallianz“, so Udo Keller. Sein Unternehmen folgt einer klaren Werteorientierung. Dazu Keller: „Wir wollen authentisch und erkennbar sein. Wir sprechen vorrangig drei Sprachen: Deutsch, Englisch und Klartext. Wir wissen, wo wir stehen und mit wem wir wohin wollen. Das schätzen nicht nur unsere



Seminar mit KOCHSPASS – das Team um Udo Keller (2.v.r.).

Klienten, sondern auch all unsere Geschäftspartner, national und international.“

Seit 2013 vermittelt keller ! consulting aktuelles Wissen nun auch in offenen Veranstaltungen zu Themen, wie zum Beispiel Führung, Konfliktmanagement, Telefonieren mit englischsprachigen Partnern und Präsentationstraining. Ein Angebot, was besonders von Interessenten kleiner und mittlerer Firmen und Privatpersonen wahrgenommen wird. Auch hier, wie in allen Angeboten, hat Praxistauglichkeit oberste Priorität.

Ein besonderer Leckerbissen ist „Seminare mit KOCHSPASS“. Hier ist der Name Programm: Weiterbildung, gemeinsames Kochen und Genießen im tollen Ambiente. Dazu Udo Keller: „Wir und die Kochschule KOCHSPASS, beheimatet in einer alten Reetdachkate in Holm bei Hamburg, laden unsere Gäste in die urige Tenne ein. Tagsüber gibt es ein im Vorfeld thematisch und inhaltlich abgestimmtes Seminar. Anschließend wird unter professioneller Anleitung des Küchenmeisters gemeinsam ein

3-Gänge-Menü zubereitet. Das Erlernte kommt somit auf den Prüfstand der Praxis – ein Erfolgsrezept zur Förderung der Motivation, des

Teamgeistes und der Gruppendynamik. Unvergesslich und lange nachwirkend.“

www.kellerconsulting.de

Offene Seminare 2014

- 17.-19. Februar – Führung heute
- 05. März – Motivation
- 26.-27. März – Klartext klärt Konflikte
- 09. April – Telefontraining: Gehst du ran?
- 07. Mai – London calling? – No problem!
- 22. Mai – Reklamation als Chance
- 18.-19. Juni – Die Kunst des Präsentierens: 3-2-1-Start!
- 18.-19. September – Kommunikation & Rhetorik
- 25. September – Verstehen & Führen
- 07. November – Zeitmanagement: Zeit ist nicht Geld
- 12.-14. November – Projektmanagement

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
Führung heute
17. bis 19. Februar
in Neumünster

keller ! consulting

Paul-Böhm-Straße 73 | 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11 | Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de | www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training

keller ! consulting

Partner für den unternehmerischen Erfolg

Neumünster (em/ab) Auf Kurs in Richtung Zukunft! Seit Mitte der 1990er Jahre trainiert und coacht „keller ! consulting“ Unternehmer, Manager und Mitarbeiter aller Ebenen und Bereiche.

Die Experten sind Impulsgeber und

erarbeiten für und mit ihren Klienten Lösungen, die praktikabel, zukunftsfähig und tiefgreifend sind. „Wir bieten unseren Service ganz jungen sowie auch langjährig erfolgreich agierenden Unternehmen jeder Branche und Größe, national und international, an“, erklärt Udo



In ihren Seminaren coachen und trainieren Udo Keller und sein Team Unternehmer, Manager und Mitarbeiter.

Offene Seminare 2014

- 17.-19. Februar – **Führung heute**
- 05. März – **Motivation**
- 26.-27. März – **Klartext klärt Konflikte**
- 09. April – **Telefontraining: Gehst du ran?**
- 07. Mai – **London calling? – No problem!**
- 22. Mai – **Reklamation als Chance**
- 18.-19. Juni – **Die Kunst des Präsentierens: 3-2-1-Start!**
- 18.-19. September – **Kommunikation & Rhetorik**
- 25. September – **Das Mitarbeitergespräch**
- 07. November – **Zeitmanagement: Zeit ist nicht Geld**
- 12.-14. November – **Projektmanagement**

Keller, Inhaber der Unternehmensberatung.

Keiner gewinnt allein!

So schult das Team von „keller ! consulting“ im Bereich der Kommunikation, führt Trainings im Bereich Reklamation und Vertrieb durch, berät Firmen zu Corporate Identity sowie im Auf- und Umbau von Unternehmenskulturen. Aber auch Teamaufbau- und Teamführungstrainings, das Krisen- und Konfliktmanagement sowie ein individuelles Englisch-Training für den Privat- und Berufsbereich findet man im Portfolio des Beraterunternehmens. „Das Hauptfeld jedoch ist der Bereich Management- und Personalentwicklung“, so Udo Keller weiter. „Wir sprechen mit unseren Klienten über Unternehmenskultur,

Paradigmenwechsel, Führungsverhalten als Wettbewerbsfaktor, und gehen ganz gezielt auf die großen Möglichkeiten einer modernen und international relevanten Personal- und Managemententwicklung ein.“ Dabei setzt Udo Keller selbst darauf, dass die Inhalte seiner Angebote immer auf dem neusten Wissensstand sind. Zudem ist auch für ihn und sein Team eine ständige Weiterbildung notwendig. Alle Theorien, Denkmodelle und Methoden werden kritisch hinterfragt. „Wir wollen von unseren Klienten als Begleiter und Impulsgeber verstanden werden. Wir lieben das Querdenken und das geradlinige Handeln! Sie auch? Dann freuen wir uns auf Sie. Besuchen Sie eines unserer nächsten offenen Seminare“, lädt Udo Keller abschließend ein.

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
Führung heute
17. bis 19. Februar
in Neumünster

keller ! consulting

Paul-Böhm-Straße 73 | 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11 | Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de | www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training

keller ! consulting

Wie wird professionelles Projektmanagement sichergestellt?

Neumünster (em/Imp) Der Begriff Projekt wird heute in Unternehmen sehr oft verwendet. Fast alles wird zum Projekt und dabei ist erstaunlich, dass selbst „alte Hasen“ diesen Begriff sehr inflationär und falsch gebrauchen.

In dem Fachseminar „Projektmanagement“ vom 13. bis zum 15. November, jeweils von 9 bis 17 Uhr, gehen die Experten von keller ! consulting auf alle Fragen rund um das Projektmanagement ein. Was ist ein Projekt – und was

nicht? Wie wird ein Projekt initiiert und realisiert? Wie wird das professionelle Management sichergestellt?

Und nach welchen Kriterien soll der Projektleiter ausgewählt werden? Wer trägt wo welche Verantwortung? Wie und wann werden Meilensteine gesetzt? Was ist der kritische Pfad? Wie kann eine drohende Budgetüberschreitung gemanagt werden? Wann macht Projekt-Branding Sinn?

„Interessante Inhalte und praxisnahe Wissensvermittlung – das

können Sie von uns erwarten“, verspricht Geschäftsführer Udo Keller. Seit Mitte der 1990er Jahre trainieren und coachen er und Dörte Stender Unternehmer, Manager und Mitarbeiter aller Ebenen und Bereiche. Zu den Inhalten des Fachseminars gehören das Qualitäts- und Metrikmanagement, Diskussionen, Fallbeispiele und Brainstorming sowie das Management eines Projektplaners vom Prozess über den kritischen Pfad bis hin zu den Techniken. Zudem wird speziell auf die Rolle des Pro-

jektmanagers sowie Verantwortlichkeiten und Kompetenzen in einer Matrix-Organisation eingegangen.

Jetzt anmelden!

„Wir lieben das Querdenken und das geradlinige Handeln. Sie auch? Dann freuen wir uns auf Sie! Das Fachseminar findet im ‚Alten Stahlwerk‘ in Neumünster statt, Anmeldungen sind bis 3. November unter Tel.: 0 43 21 / 4 74 11 möglich“, lädt Dörte Stender ein.



Experte Udo Keller weiß, worauf es beim professionellen Projektmanagement ankommt. Jetzt anmelden zum Fachseminar vom 13. bis 15. November!

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
Projektmanagement
13. bis 15. November
in Neumünster

keller ! consulting

Paul-Böhm-Straße 73, 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11, Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de, www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training

Zeitmanagement: Zeit ist nicht Geld

Neumünster (em/ab) Verlorenes Geld ist ersetzbar, verlorene Zeit ist für immer vorbei! Demzufolge sollte jeder Mensch seine begrenzte Zeit äußerst kontrolliert und sinnvoll nutzen.

Jedoch ist dies nicht so einfach! „Gerade in der heutigen, schnelllebigen Zeit müssen wir uns immer wieder mit Dingen auseinandersetzen, die ganz eilig und wichtig sind. Bei näherem Betrachten stellen sie sich jedoch oftmals als große Zeitverschwendung heraus. Zudem gibt es eine Vielzahl von nicht beeinflussbaren Ereignissen, die unsere Tagesplanung kräftig durcheinander wirbeln können, sodass wir häufig nur noch reagieren anstatt zu agieren – wir fühlen uns überfordert und reagieren mit Stress“, weiß Trainerin Dörte Stender. Nur wer seine Zeit gründlich plant und seine Zeitentscheidungen selbst vornimmt, wird langfristig das Gefühl haben, seine Zeit sinnvoll zu nutzen.

Umso wichtiger ist es, sich um die Dinge zu kümmern, die man selbst beeinflussen kann. Durch systematisches Zeitmanagement erreicht man eine Konzentration auf das Wesentliche. Aufgaben werden effizienter und effektiver bearbeitet. Probleme und Hindernisse lassen sich schon frühzeitig erkennen, sodass Abweichungen mit geringem Aufwand zu korrigieren sind. Unangenehme Überraschungen werden seltener, ein ausgewogenes Arbeitsprogramm kann erstellt werden und man hat letztlich weniger Arbeit mit seinen Aufgaben als vorher. Zudem wird Zielerreichung planbar. „In dem Seminar ‚Zeit ist nicht Geld‘ erhalten Sie effektive Instrumente an die Hand, die die Gestaltung Ihrer Arbeitsabläufe optimieren und die Ihnen helfen, das Wesentliche im Blick zu behalten, so dass Sie Erfolg erwarten können. Außerdem erkennen Sie Ihre persönlichen Zeitdiebe und lernen, wie Sie ihnen begegnen“, verspricht Dörte Stender.



Trainerin Dörte Stender weiß, worauf es ankommt und gibt dieses Wissen gerne weiter.

Inhalte und Informationen auf einen Blick

Ziele/Nutzen:

- ➔ Zeitgewinn
- ➔ mehr Übersicht
- ➔ höhere Effizienz und Effektivität
- ➔ mehr Erfolg und Zufriedenheit
- ➔ die wirklich wesentlichen Dinge erkennen und erledigen
- ➔ zielorientiertes Agieren
- ➔ frühzeitige Erkennung von Problemen und möglichen Krisenherden
- ➔ Vermeidung von Stress/mehr Gelassenheit
- ➔ selbstbestimmt statt fremdbestimmt
- ➔ Verbesserung der Lebensqualität
- ➔ Schaffung einer Balance zwischen Arbeit, Freizeit und Gesundheit

Zielgruppe:

- ➔ Menschen mit eher unstrukturierter Arbeitsweise
- ➔ Menschen, die immer wieder andere Tätigkeiten haben und die sich an Termine und Ziele orientieren müssen und nach Erfolg streben
- ➔ Menschen, die ihre Zeit weitestgehend selbst planen können
- ➔ Menschen, die in Projekten arbeiten
- ➔ Unternehmer, Selbstständige, Freelancer
- ➔ Führungskräfte aller Hierarchien
- ➔ Berufseinsteiger

Inhalte des Seminars:

- ➔ Wahrnehmung der Zeit
- ➔ Ziele und Nutzen von Zeit- und Selbstmanagement
- ➔ Positiver Umgang mit sich selbst/Situationsanalyse
- ➔ Warum sind Ziele so wichtig und wie setze ich sie?
- ➔ Erfolgskreislauf
- ➔ Lernen aus Misserfolgen
- ➔ Effektives Planen in Zeitabschnitten und Projekten
- ➔ Methoden zur Planung
- ➔ Wichtigkeit von Priorisierung
- ➔ Pareto-Prinzip
- ➔ Methoden zur Prioritätenerkennung
- ➔ Einüben guter Gewohnheiten
- ➔ Störfaktoren erkennen und eliminieren
- ➔ Optimierung von Arbeitstechniken
- ➔ Büro- und Arbeitsplatzorganisation
- ➔ Nutzen von Organisationssystemen
- ➔ Bewältigung der Informationsflut
- ➔ Tipps zur optimalen Tagesgestaltung
- ➔ Diskussion/Fallbeispiele/Brainstorming

Termin:

Datum: Freitag, 25. Oktober, 9 bis 17 Uhr
Ort: Hotel Altes Stahlwerk in Neumünster
Preis: 220 Euro zzgl. MwSt. pro Person (inkl. Mittagessen/Catering und Unterlagen auf USB-Stick)
Anmeldungen bitte bis 15. Oktober!

Bei Buchung des Seminars „Zeitmanagement“ bis spätestens 10. Oktober, erhalten Sie unter dem Stichwort: B2B-Bonus, 15 % Rabatt auf den angegebenen Seminarpreis!

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
Zeit ist nicht Geld
25. Oktober 2013
in Neumünster

keller ! consulting

Paul-Böhm-Straße 73, 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11, Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de, www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training



keller ! consulting

Sorgfältige Vorbereitung bei Inhouse-Seminaren

Neumünster (em/Im) So klappt's auch in der Firma! Bevor das Team von keller ! consulting ein Seminar oder Training vor Ort und somit direkt beim Auftraggeber durchführt, gilt es, im Voraus ein paar Punkte abzarbeiten.

„Nur durch eine sorgfältige Vorbereitung lässt sich der Erfolg eines Seminars oder eines Workshops im Unternehmen sicherstellen“, erklärt Geschäftsführer Udo Keller von keller ! consulting aus Neumünster. „Dabei setzen wir darauf, gemeinsam mit unseren Kunden, ein individuelles und auf das Unternehmen abgestimmtes Konzept zu erarbeiten – und natürlich auch zu realisieren.“

Und das, so ist sich das fachkundige Team von keller ! consulting sicher, ist genau so wichtig, wie der eigentliche Workshop oder das durchzuführende Seminar selbst. „Eine sorgfältige und umfassende

Vorbereitung ist für uns, aber auch für unsere Kunden mit ihren ganz eigenen Erwartungen, ein wichtiger Erfolgsfaktor.

„Das heißt, dass wir nach einem ersten Gespräch und dem Kennenlernen vor Ort für eine begrenzte Zeit Teil des Unternehmens werden“, so Keller. „Nur auf diese Weise ist es uns möglich, ein maßgeschneidertes Angebot für das Unternehmen zu erstellen, dass alle wichtigen Aspekte für ein erfolgreiches Inhouse-Seminar beinhaltet.“ Keller bringt es auf den Punkt, wenn er sagt: „Wir sehen uns als einen Teil einer Veränderungsallianz – und eben nicht nur als Unternehmensberater.“

So ist es laut keller ! consulting von enormer Bedeutung, vorab die genaue Art und Weise der Zusammenarbeit sowie den zielgruppengerechten Teilnehmerkreis zu definieren, den Bedarf gemeinsam mit dem Kunden zu ermitteln

und alle Zielstellungen, aber auch deren Konfliktpotential, abzuklären.

„Nur wenn vorab ein Einblick in das Unternehmen möglich ist, ist es uns wiederum möglich, die Ziele und Inhalte unserer Seminare so einzustellen, dass sie zum Erfolg führen“, erklärt Keller. „Nichts ist schlimmer, als bei einem Telefontraining festzustellen, dass die Probleme oder Schwierigkeiten im Unternehmen eigent-

entlich von einer unzureichenden Kommunikation im Betrieb herrühren; die Themen eigentlich woanders ihren Ursprung haben.“ Aber selbst dann ist noch nichts verloren. Steht die Analyse und die gewünschte Zielsetzung, können



Udo Keller weiß: „Gute Vorbereitung ist der halbe Weg zum Erfolg!“

Schulungsbausteine und Inhalte aus der Angebotspalette des Neumünsteraner Trainings- und Coachingunternehmens – passend auf die jeweilige Unternehmens-, Personal- oder Managementsituation – zusammengestellt werden.

„Die grundlegende und umfangreiche Analyse vorab und im Training selbst ermöglicht es uns, unsere zielgenauen Offerten im Anschluss auch für

weitere firmeninterne und abteilungsübergreifende Beratungen zur Prozessoptimierung z. B. im Unternehmen zu nutzen“, ergänzt Keller. „Ein echter Mehrwert für das Unternehmen – ein Vorteil im Wettbewerb!“

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
Verstehen & Führen
26. September 2013
in Neumünster

keller ! consulting

Paul-Böhm-Straße 73, 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11, Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de, www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training



keller ! consulting

Start in den Trainingsherbst 2013

Neumünster (em/ls) Mit einem breiten Angebot an offenen Trainings und Seminaren startet das Team von keller ! consulting in die zweite Jahreshälfte 2013.

„Nach Anregungen und vielfachen Wünschen unserer Kunden, haben wir seit diesem Jahr auch ein umfangreiches und thematisch gegliedertes Angebot an offenen Seminaren im Programm, das sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen richtet, bei denen sich einzelne Mitarbeiter spezielle Kenntnisse aneignen möchten oder sich einfach in bestimmten Bereichen verbessern wollen“, so Udo Keller, Geschäftsführer des Neumünsteraner Unternehmens keller ! consulting.

Herbstseminare

Den Startschuss nach der Sommerpause macht dabei das Thema „Kommunikation und Rhetorik“. „Wir haben am Anfang des Jahres

Offene Seminare 2013

- 5.-6. September – **Kommunikation & Rhetorik**
- 26. September – **Verstehen & Führen**
- 25. Oktober – **Zeitmanagement: Zeit ist nicht Geld**
- 13.-15. November – **Projektmanagement**

vor der Programmerstellung unsere Geschäftspartner, zahlreiche Seminarteilnehmer und Vortragsgäste befragt, welche Themen aus ihrer Sicht interessant für eine persönliche Weiterbildung wären. Bei unserer Auswertung stand das

Thema Kommunikation ganz weit oben auf der Agenda“, so Keller.

Selbstsicherheit stärken

Mit dem Seminar „Sag was Du willst!“ am 5. und 6. September

richtet sich keller ! consulting an Selbstständige, Führungskräfte sowie Mitarbeiter aus Vertrieb, Service und Marketing, bei denen Kommunikation mehr ist als nur eine kleine Unterhaltung. Ziele des zweitägigen Seminars sind, eine höhere Selbstsicherheit bei den Teilnehmern zu erzielen und eine klare Kommunikation auszubauen. „Wenn unsere Seminarteilnehmer ihre Kommunikation verbessern, dann verbessern sie auch ihre Beziehung zu den anderen Menschen“, so Keller. „Das ist die Pflicht – die Kür ist die Rhetorik, mit der wir uns im Seminar theoretisch und praktisch beschäftigen.“ Veranstaltungsort ist das Hotel Altes Stahlwerk in Neumünster.

Seminare und Anmeldungen

Weitere Informationen und Anmeldungen bekommen Interessierte unter www.kellerconsulting.de oder telefonisch unter der Nummer 0 43 21 / 4 74 11.

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
**Kommunikation
& Rhetorik:**
Sag', was Du willst!
5. + 6. September 2013
in Neumünster

keller ! consulting
Paul-Böhm-Straße 73, 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11, Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de, www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training



keller ! consulting

Offen, zielklar und kreativ

Neumünster (os/sw) Seit Mitte der 1990er Jahre trainiert und coacht das Neumünsteraner Unternehmen keller ! consulting mit einem ausgeprägten Wertekompass und einer breiten Angebotspalette im Bereich der Personal- und Managemententwicklung Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter auf allen Ebenen und aus allen Branchen.

Herr Keller, was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen?

Udo Keller: Gegenüber vielen Trainings- und Coachingunternehmen sehen wir uns nicht als reine Unternehmensberater, sondern vielmehr als einen Teil einer Veränderungsalianz gemeinsam mit unseren Auftraggebern. Damit stehen wir auch in der Verantwortung für den Erfolg des Unternehmens und sind nicht nur Impulsgeber, sondern auch Begleiter.

Wie sieht das konkret aus?

Udo Keller: Wir verbinden Training mit Beratung. Zum Beispiel führen wir nicht nur Kommunikations- und Teamtrainings durch, sondern nutzen diese als Grundlage für eine anschließende firmeninterne und abteilungsübergreifende Prozessoptimierung. Theorien und Thesen, Modelle und Methoden hinterfragen wir dabei ganz genau.

Wer sind ihre Kunden?

Dörte Stender: Zunächst arbeiten wir branchenunabhängig. Allerdings liegt der Fokus sicherlich bei mittelständischen Unternehmen, die Entwicklung als tagtägliche Chance begriffen haben.

Wie sieht der Ablauf aus, wenn sie ein Unternehmer buchen möchte?

Dörte Stender: Zu Beginn steht immer ein persönliches Gespräch mit dem Auftraggeber, bei dem wir die Art und Weise der Zusammenarbeit klären, den Bedarf des Kunden ermitteln und eine gemeinsame Zielsetzung formulieren. Sobald dann der Teilnehmerkreis und die Rahmenbedingungen festgelegt sind, erstellen wir ein individuell auf die Firma zugeschnittenes Angebot. Egal, ob Telefontraining oder aufwendiges Changemanagement – wichtig ist, dass wir uns erst einmal mit dem Unternehmen beschäftigen – intern und extern. Nur so lässt sich sicherstellen, dass unser Einsatz vor Ort Erfolg hat.

Udo Keller: Aber nicht nur Unternehmen können uns buchen. Jede Firma versucht heute täglich seine Wettbewerbsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Diesen Anspruch hat das Unternehmen auch an seine Mitarbeiter. Wie sichert jeder

einzelne Mitarbeiter denn seine ganz persönliche Wettbewerbsfähigkeit? Mit unseren offenen Seminaren zu einer breiten Angebotspalette geben wir auch einzelnen Personen die Möglichkeit, sich weiterzubilden. Wir sind ihre Trainer, Berater und Sparringspartner!

Kommt keller ! consulting nur in Deutschland zum Einsatz?

Detlef M. Schulz: Nein – wir agieren international! Neben dem Training und Coaching sind wir ebenfalls in der Lage bei der Entwicklung internationaler Geschäftsbeziehungen behilflich zu sein beziehungsweise auch direkte und belastbare Geschäftskontakte zu vermitteln.

Udo Keller: Detlef Schulz hat sich in über 30 Jahren als Vertriebs- und Exportleiter, Produktmanager und Geschäftsführer in verschiedenen Unternehmen und Branchen eine hervorragende Reputation erarbeitet. Wir freuen uns sehr, dass wir ihn für das International Business Development bei keller ! consulting gewinnen konnten. Er unterstützt bei der strategischen Unternehmensplanung, entwickelt gemeinsam mit unseren Kunden einheitliche Vertriebs- und Marketingsysteme und erschließt neue Geschäftsfelder im In- und Ausland.



Udo Keller, Geschäftsführer:
„Business is Rock’n’Roll.“



Dörte Stender, Training & CRM:
„Überraschend anders, überraschend nah!“



Detlef M. Schulz, Internationale Geschäftsbeziehungen:
„Business without Borders.“

Jetzt anmelden!

Offenes Seminar:
**Kommunikation
& Rhetorik:**
Sag', was Du willst!
5. + 6. September 2013
in Neumünster

keller ! consulting

Paul-Böhm-Straße 73, 24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11, Fax: 0 43 21 / 97 34 49
info@kellerconsulting.de, www.kellerconsulting.de



keller ! consulting
next level training

AKTUELLES



Angst vor englischsprachigen Anrufern? Ab jetzt nicht mehr!

keller ! consulting

London calling? No problem!

Neumünster (em/Im) „Gehst du ran?“ Am Telefon hinterlässt man oftmals den ersten und entscheidenden Eindruck und für den gibt es selten eine zweite Chance. Die Profis von „keller ! consulting“ wissen, wie man bereits während des Telefongesprächs einen bleibenden Eindruck bei Kunden und Geschäftspartnern hinterlässt.

„Nur wer Telefongespräche kompetent und sympathisch führt und schwierige Situationen souverän und kundenorientiert meistert, wird

seine Kunden auch weiterhin an sich binden und neue für sich gewinnen“, weiß Dörte Stender von „keller ! consulting“. „Häufig stehen Unternehmen auch mit Firmen aus anderen Ländern in Kontakt. In einem Grundlagen-Training lernen Sie, professionell und sicher zu reagieren, wenn ein Englisch sprechender Anrufer am Telefon ist.“ Beide Seminare finden in Neumünster statt. Das deutsche Telefontraining findet am 18. April, das englische am 25. April statt. Anmeldeabschluss ist jeweils zehn Tage vorher.

Offene Seminare 2013

- 18. April – **Telefontraining: Gehst du ran?**
- 25. April – **London calling? – No problem!**
- 30. Mai – **Reklamation als Chance**
- 5.-6. Juni – **Die Kunst des Präsentierens: 3-2-1-Start!**
- 5.-6. September – **Kommunikation & Rhetorik**
- 26. September – **Verstehen & Führen**
- 25. Oktober – **Zeitmanagement: Zeit ist nicht Geld**
- 13.-15. November – **Projektmanagement**

Wir lieben das Querdenken und das geradlinige Handeln. Sie auch? Dann freuen wir uns auf Sie!



keller ! consulting
next level training

keller ! consulting
Paul-Böhm-Straße 73
24539 Neumünster
Tel.: 0 43 21 / 4 74 11
Fax: 0 43 21 / 97 34 49
E-Mail: info@kellerconsulting.de
www.kellerconsulting.de