

## Intensivtrainings, die wirken. Eine Initiative für Unternehmen in NRW.

Veröffentlicht am: 09.03.2010, 1:43

Pressemitteilung von: //

Praktisch, effektiv, kostengünstig - Regelmäßiges Training entwickelt die Mitarbeiterkompetenz und wird gleichzeitig als wertvolle Incentive-Maßnahme geschätzt. Aachen - Ab März 2010 geht ein neues Programm zur Weiterbildung und Mitarbeitermotivation für kleine und mittelständische Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen an den Start. Der bekannte Business-Trainer Michael Fridrich aus Aachen hat das 2009 mit dem Trainerpreis des BaTB (Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater e.V.) für das beste Seminarkonzept ausgezeichnete Programm der "Offenen Abendtrainings" weiterentwickelt. Auf Basis dieses Konzeptes bietet er auf vielfachen Wunsch von Unternehmen jetzt auch Intensivtrainings vor Ort an. Die weiter angespannte wirtschaftliche Lage zwingt Unternehmerinnen und Unternehmer zu maßvollen Investitionen. Dabei zählen nach einer aktuellen Studie Weiterbildung und Training für Arbeitnehmer nach wie vor zu den beliebtesten Incentive-Maßnahmen. Mit seinem innovativen und zeitgemäßen Konzept Intensivtrainings als Inhouse-Veranstaltung bietet Michael Fridrich interessierten Unternehmen nun die Chance, gleich zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen. Ziel ist es, durch passgenaue und wirtschaftlich sehr effiziente Intensivtrainings die Vertriebs- und Kommunikationskompetenz in Unternehmen zu erhöhen. Der Trainer und Berater Michael Fridrich steht dafür, dass das Lernen mit ihm sehr viel Spaß macht und die erfolgreiche, konkrete Anwendung der trainierten Fähigkeiten nachhaltige Motivation in der betrieblichen Praxis freisetzt. Die kompakten Trainings finden je nach Kundenwunsch entweder vormittags, nachmittags oder direkt nach Feierabend in entspannter Atmosphäre im Unternehmen vor Ort statt. Sie haben einen leicht verdaulichen Umfang von vier Stunden - inkl. einer halbstündigen Pause. Das macht zeitraubende Fahrtzeiten und Reisekosten überflüssig. Kleine Gruppen bis maximal 14 Teilnehmer sorgen für einen sicheren Lernerfolg. Das breite Trainingsspektrum deckt alle modernen Anforderungen an Führungskräfte und Mitarbeiter ab, die täglich mit Kunden in Kontakt stehen. Es richtet sich speziell an Geschäftsführer, Manager, Vertriebsleiter, Key Account Manager sowie alle vertriebsorientierten Mitarbeiter. Diese Themen stehen zur Auswahl: - Verkaufstraining - Kunden kaufen von Profis. - Neue Kunden akquirieren - Strategien und Wege. - Small talk - Wie man im kleinen Gespräch groß rauskommt. - Telefontraining - Mit dem richtigen Draht zum Erfolg. - Rhetorik - Schweigen ist Silber, Reden ist Gold! - Kreativitätstraining - Werden Sie zum Daniel Düsentrub. - Lachtraining - Die Überdosis an guter Laune. - Konflikte - Sprudelnde Kraftquellen! - Stress? Nein, danke. - Schlagfertigkeit - So finde ich die passenden Worte. Alle einzeln buchbaren Intensivtrainings sind in sich abgeschlossene Themen. Veränderungen wirken allerdings nur dann nachhaltig, wenn die Teilnehmer in einem regelmäßigen Turnus, z.B. wöchentlich oder monatlich trainieren. Aus diesem Grundgedanken entwickelte Michael Fridrich die Idee, Einzeltrainings zu einem Intervalltraining zu erweitern, das einerseits Wiederholungszyklen, andererseits auch einen roten Faden beinhaltet. Die zwei neuen Paketangebote "Fünf aus Zehn" oder "Acht aus Zehn" bieten darüber hinaus attraktive Preisvorteile. Mit den Intensivtrainings als Inhouse-Veranstaltung können Unternehmen aus Industrie und Dienstleistung Ihren Mitarbeitern jetzt attraktive Trainingsprogramme anbieten. Durch den Incentive-Charakter entsteht für Geschäftsleitung wie für Mitarbeiter eine Basis für gemeinsames, effizientes Wachstum. Sie stabilisieren so ihre Marktstellung in Zeiten verschärften Wettbewerbs und verschaffen sich damit eine optimale Ausgangsposition für die wirtschaftliche Aufholjagd nach der Krise. Michael Fridrich schöpft aus über 20 Jahren erfolgreicher Berufserfahrung in Marketing und Vertrieb, davon allein 15 Jahre in diversen Managementfunktionen, zuletzt als Geschäftsführer. Seit 2007 wirkt der Diplom-Betriebswirt als Business-Coach in Aachen, hält Vorlesungen an der dortigen Fachhochschule und ist gefragter Speaker. Der zertifizierte Trainer und Berater nach BaTB und BDVT wurde 2009 mit dem BaTB-Trainerpreis ausgezeichnet und ist Autor

verschiedener Fachbeiträge, u.a. in der Zeitschrift "Spitzenkompetenz". Als Spezialist für die Geschäftsbereiche Führung und Vertrieb bietet er Unternehmen aus Industrie und Dienstleistung drei Veranstaltungsformen an: Business-Coaching, Firmentrainings im XL-Format oder als Intensivtraining sowie Offene Abendtrainings. Zu seinen Kunden gehören Geschäftsführer, Manager, Vertriebsleiter, Key Account Manager und vertriebsorientierte Mitarbeiter.

---

## Pressekontakt

Telefon:  
E-Mail:  
Website:

## Firmenportrait

### Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Presseportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Presseportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: [www.trendkraft.de/haftungsausschluss](http://www.trendkraft.de/haftungsausschluss)