



Torsten W. Roth  
Geschäftsführer  
SPM 2000

Sehr geehrte Weiterbildungsinteressierte,  
herzlich willkommen bei SPM 2000.

Mit unserem neuen halbjährlichen Seminarprogramm bieten wir Fach- und Führungskräften, Selbstständigen, Trainern und Beratern Seminare und Ausbildungen für Ihre berufliche Weiterentwicklung.

Durch den Besuch unserer Schulungen werden Sie oder Ihre Mitarbeiter leistungsfähiger in der Kommunikation und im Umgang mit anderen Menschen. Und dies führt zu mehr Erfolg, z. B. im Kundenumgang, bei Verhandlungen, im Verkauf, bei der Mitarbeiterführung, bei Training und Beratung sowie in vielen weiteren Kommunikations- und Präsentationssituationen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Seminarübersicht. Gerne stehen wir Ihnen persönlich für Fragen zur Verfügung oder freuen uns über Ihren Besuch in unserem neuen innovativen und lernfördernden Seminarzentrum in Leipzig (Infos unter <http://www.seminarzentrumleipzig.de>).

Sie erreichen uns telefonisch unter 0341-333 84 20 oder über unsere Website <http://www.spm2000.de>.

Viel Erfolg und herzliche Grüße von

Torsten W. Roth  
Geschäftsführer SPM 2000



## Seminarzentrum Leipzig Programm September 2019 bis März 2020

### Seminare und Ausbildungen

für Fach- und Führungskräfte,  
Selbstständige, Trainer,  
Berater





## Seminare für Trainer – Einsteiger/Fortgeschrittene

### Ausbildung zum Junior Trainer (JT)

**Seminar zum Thema:** Wie kann ich andere Menschen überzeugen und professionell anleiten.

**Ziel:** In einem optimalen Mix aus Theorie und Praxis erlernen Sie die Grundlagen menschlicher Kommunikation im Fokus der Aus- und Weiterbildung.

**Inhalte:** Wahrnehmung und Kommunikation, Verkauf, Coaching on the job, Zahlenanalyse, methodischer Aufbau, Methodenpool sowie Bühnenarbeit.

**Geeignet für:** Alle Berufseinsteiger im Bereich Aus-/Weiterbildung unabhängig von Alter oder aktueller Position.

**Dauer und Preis:**

8 Tage, 3.200 € p. P. zzgl. MwSt.

(gefördert durch das Bildungskompetenzforum e. V.)

**Termine:** 25. – 26.01.2020, 08. – 09.02.2020,  
22. – 23.02.2020, 29.02. – 01.03.2020

### Weiterbildung zum General Trainer (GT)

**Seminar zum Thema:** Wie kann ich andere Menschen überzeugen und professionell anleiten.

**Ziel:** In einem optimalen Mix aus Theorie und Praxis erlernen Sie die entscheidenden Erfolgsmethoden menschlicher Kommunikation und sozialer Interaktion.

**Inhalte:** Kommunikation, Wissensvermittlung und Verhaltensanpassung in der Gruppe; Präsentation, Improvisation, Entertainment; Coaching und Feedback; Umgang mit Schwierigkeiten und Veränderungen; Vor- und Nachbereitung von Veranstaltungen; Business-Etikette.

**Geeignet für:** Trainer, Berater, Fach- und Führungskräfte aus Unternehmen.

**Besonderheiten:** Mit 50% Praxisanteil und in den Intensitätsstufen Freshman, Intermediate, Advanced. Unabhängige Zertifizierung optional sowie Betreuungsflat nach Teilnahme. AufbauSeminar möglich mit den Spezialisierungsrichtungen GTSupervisor, GTSales und GTPersonality.

**Termine, Dauer und Preise:**

**GT Freshman mit theoretischen Vorkenntnissen**  
14. – 27.09.2019 (12 Tage) 4.595 € p. P. zzgl. MwSt.

**GT Intermediate mit praktischen Vorkenntnissen**  
20. – 27.09.2019 (8 Tage) 2.995 € p. P. zzgl. MwSt.

**GT Advanced mit umfangreichen Vorkenntnissen**  
23. – 27.09.2019 (5 Tage) 1.995 € p. P. zzgl. MwSt.

## Seminare für Fach- und Führungskräfte

### Interaktives Präsentations- und Moderationstraining

**Ziel:** Teilnehmer begeistern und nachhaltig Eindruck hinterlassen. Präsentieren Sie prägnant, interessant sowie überzeugend und holen Sie bei der Moderation alle Teilnehmer ins Boot.

**Inhalte:** Zielsetzung, Planung, Vorbereitung; überzeugend und begeisternd präsentieren; eigenes Auftreten; visualisierend und zuhörerbezogen moderieren; Medien und Techniken beherrschen; Umgang mit Lampenfieber und Black-out; mentales Training zum Erfolg.

**Besonderheit:** Theorie und Praxis kombiniert; inklusive interaktivem Skript und DVD für die eigene Reflexion; jeweils eine Situation pro Teilnehmer aus dem Berufsleben, welche in der Gruppe „gelebt“ wird.

**Referent:** Torsten W. Roth, Geschäftsführer und Trainer  
**Dauer und Preis:** 2 Tage, 1.550 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 14. – 15.02.2020, alternativ auf Anfrage.

### Stimm- und Sprechtraining

**Ziel:** Verbesserung von Ausdrucksstärke und Verständlichkeit gegenüber dem Gesprächspartner.

**Inhalte:** Körperbewusstsein und physische Abläufe (welche die Stimmerzeugung und den Stimmklang erklären), Stimmhygiene und -entlastung, systematischer und erfolgreicher Einsatz der Stimme und des gesamten Körpers.

**Dauer und Preis:** 2 Tage, 835 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 20. – 21.03.2020, alternativ auf Anfrage.

### Erfolgreich verhandeln (Fokus Vertrieb)

**Ziel:** Vermittlung von Kommunikations- und Argumentationstechniken als Unterstützungsfaktoren in Verhaltenssituationen.

**Inhalte:** Erfolgsfaktoren in der Kommunikation; Kommunikationsmodelle; Professionelle Fragetechniken; Vorbereitung als Erfolgsfaktor; das Harvard-Konzept; Verhandlungsphasen; Verhandeln im Team: Rollen und Aufgaben; Argumentationstechniken und Körpersprache; Umgang mit unfairen Verhandlungsmethoden.

**Dauer und Preis:** 2 Tage, 1.350 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 08. – 09.11.2019, alternativ auf Anfrage.

### Impulsseminar „Ist Empathie erlernbar?“

**Ziel:** Durch erhöhtes Verständnis Gespräche und Verhandlungen besser lenken und dadurch effektiver Ziele und Ergebnisse erreichen.

**Inhalte:** Grundlagen menschlicher Repräsentationssysteme; Erkennen von Bedürfnissen und Motiven; besserer Umgang mit eigenen Emotionen und Fokussierung von sachlichen Zielen; Ansätze von antizipativem Denken und Handeln.

**Besonderheit:** Aufbau Workshop „Interaktives Training & Coaching“ (jeweils eine Situation pro Teilnehmer aus dem Berufsleben, welche in der Gruppe „gelebt“ wird).

**Referent:** Torsten W. Roth, Geschäftsführer und Trainer  
**Dauer und Preis:** 1 Tag, 750 € p. P. zzgl. MwSt.

**Termin:** 07.03.2020, alternativ auf Anfrage.

## Informationen zum Seminarzentrum Leipzig

**Standort:** SPM-2000 Consulting GmbH Seminarzentrum Gohliser Straße 7 D-04105 Leipzig  
**Postanschrift:** SPM-2000 Consulting GmbH Seminarzentrum Postfach 100735 D-04007 Leipzig

**Parkmöglichkeiten:** Gohliser Straße und Seitenstraßen, Parkhaus Zoo (7 Minuten entfernt).

**Kontakt:** Tel. 0341-333 84 20, Fax. 0341-333 84 02  
**Internet:** [www.spm2000.de](http://www.spm2000.de)  
**E-Mail:** [seminarzentrum@spm2000.de](mailto:seminarzentrum@spm2000.de)

## Warum SPM 2000?

Als jahrelanger Profi von erfolgsbasierten Inhouse-Seminaren, gibt SPM 2000 den Teilnehmern die Möglichkeit geballtes und erfolgreiches Wissen, wie Verhaltensstrategien einzeln oder ganz persönlich in diesen offenen Seminaren zu erkennen.

Hier gilt – natürlich – praxisbewährt, was Sie unter unseren persönlichen Referenzen <http://www.spm-2000.de/referenzen-schulung.html> nachlesen können.

Ihr SPM 2000 Team freut sich auf Ihre Teilnahme!

## Buchungsformular

Bitte per Fax 0341-333 84 02 versenden oder senden an SPM-2000 Consulting GmbH Postfach 100735, D-04007 Leipzig

### Anmeldung zu einer Weiterbildungsveranstaltung (Mehrfachtermine sind möglich):

Bei gleichzeitiger Buchung von 2 und mehr Seminaren erhalten Sie ab dem 2. Seminar 10% Rabatt.

Name des Seminares	Preis	Termin

Sie werden in kleinen Seminargruppen von i.d.R. 8 - 12 Personen geschult. Verpflegung im Preis enthalten.

### Gewünschte Übernachtungen (nicht im Seminarpreis enthalten):

Name/-n \_\_\_\_\_  Einzelzimmer  Doppelzimmer  
 Übernachtungen von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ für Rückfragen  
E-Mail \_\_\_\_\_ für Rückfragen

Ich bestätige meine Anmeldung zur angegebenen Weiterbildung. Die AGBs (einzusehen auf [www.spm2000.de](http://www.spm2000.de)) habe ich zur Kenntnis genommen und akzeptiere diese.

Datum /Unterschrift \_\_\_\_\_

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Buchungsbestätigung, die Rechnung sowie weitere Informationen zum Seminarablauf bzw. Informationen zur angefragten Hotelbuchung.