



# Sitemap

- [ProKomm AKADEMIE](#)
  - [Seminare](#)
    - [Führungskräfte](#)
      - [Proaktiv Führen - Entwicklungsprogramm](#)
      - [Führungstraining: Führungswissen und Führungsinstrumente](#)
      - [Führungstraining: Führung und Persönlichkeit \(inklusive Horse-Coaching\)](#)
      - [Führungstraining: Führung und Kommunikation](#)
      - [Führungstraining: Führung und Konfliktklärung](#)
      - [Führungstraining: Vom Kollegen zum Vorgesetzten](#)
      - [Führungstraining: Führen ohne Vorgesetztenfunktion \(Laterale Führung\)](#)
      - [Führungstraining: \(Kranken-\)Rückkehr- und Fehlzeitengespräche richtig führen](#)
      - [Führungstraining: Gesund führen](#)
      - [Führungstraining: The Human Way - Mitarbeiterführung täglich](#)
      - [Führungstraining: Führen auf Distanz](#)
      - [Führungstraining: Fü\(h\)r mich! - Praxisprojekt mit Pferden](#)
      - [Führungstraining: Führen im Change - Herausforderungen sicher meistern](#)
    - [Train-the-Trainer](#)
      - [Trainerausbildung zum Fachtrainer \(BDVT\)](#)
      - [Trainerausbildung zum Professional Business-Trainer \(BDVT\)](#)
      - [Ausbildung zum professional HorseCoach \(pferdegestützter Coach\)](#)
      - [Train-the-Trainer: Herausforderung Störung! Tools zum Meistern von schwierigen Situationen im Training und in der Moderation](#)
      - [Coaching in Service und Vertrieb \(Vertriebscoach\) - Intensivausbildung](#)
      - [Coaching in Service und Vertrieb \(Vertriebscoach\) - Basisausbildung](#)
      - [Train-the-Trainer: Schwierige Situationen im Coaching sicher meistern](#)
    - [Methodenkompetenz](#)
      - [Moderationstraining: Business-Moderation](#)
      - [Präsentationstraining: Visualisieren](#)
      - [Kreativitätstechniken](#)
      - [Beobachterschulung](#)
      - [Zeitmanagement](#)
      - [Business-Etikette](#)
      - [Wirkungsvoll präsentieren](#)
    - [Persönlichkeit und Selbstkompetenz](#)
      - [Konstruktiv Feedback geben - Führung und Zusammenarbeit verbessern](#)
      - [Kommunikationstraining: Miteinander arbeiten, miteinander reden - Partnerschaftliche Kommunikation im Job](#)
      - [Stressmanagement - Zwischen Anforderung und innerer Balance](#)
      - [Konfliktmanagement - Konflikte erfolgreich lösen](#)
      - [Selbstbild – Fremdbild](#)
      - [Emotionale Intelligenz in der Zusammenarbeit](#)
      - [Resilienz stärken - nachhaltig zufrieden und leistungsfähig](#)
    - [Verkauf](#)
      -

- [Verkaufstraining: Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen](#)
    - [Verkaufstraining: Erfolgreich verhandeln](#)
    - [Telefontraining: Verkaufen am Telefon](#)
    - [Verkaufstraining: Emotional Selling](#)
    - [Verkaufstraining: Der verkaufsorientierte Innendienst](#)
  - [Service und Kommunikation](#)
    - [Telefontraining: Mahnwesen](#)
    - [Telefontraining: Professionelles Telefonieren Inbound](#)
    - [Telefontraining: Immer gut verbunden - Telefonieren am Empfang](#)
    - [Telefontraining: Beschwerdemanagement](#)
    - [Telefontraining: Kollegen-Support](#)
    - [Korrespondenztraining: Kundenorientiert schreiben](#)
    - [Korrespondenztraining: Souverän schreiben, auch wenn es schwierig wird](#)
    - [Kundendiensttraining für Servicetechniker und Monteure: Professionelles Auftreten beim Kunden](#)
  - [Stichwortsuche](#)
- [Jahresübersicht](#)
- [Trainer](#)
- [Service](#)
  - [Beratung](#)
  - [Anfahrt](#)
  - [Hotel](#)
  - [Rund um Ihr Offenes Seminar](#)
  - [Artikel](#)
- [Was uns auszeichnet](#)
  - [Qualitätsstandards](#)
  - [Trainingsmethoden](#)
  - [Methode Pferd](#)
  - [Unser Standort](#)
  - [Unsere Räume](#)
- [Referenzen](#)
- [ProKomm PROJEKTE](#)
  - [Train-the-Trainer](#)
    - [Ausbildung zum Business-Trainer](#)
    - [Ausbildung zum Fachtrainer](#)
    - [Ausbildung zum Vertriebscoach](#)
    - [Sie wollen Trainer werden?](#)
  - [Führungstraining](#)
    - [Führungskräftetraining](#)
    - [Kompetenztrainings: Wissen, Instrumente, Kommunikation](#)
    - [Neu in Führung](#)
    - [Führungskräftetraining: besondere Führungssituationen](#)
    - [Führung in stürmischen Zeiten](#)
    - [Führungstrainings: Führung und Teamentwicklung](#)
    - [Führungstrainings: Führung und Kommunikation](#)
  - [Verkaufstraining](#)
    - [Verkaufstraining: Gelungene Verkaufsgespräche führen](#)
    - [Verkaufstraining: Emotional Selling](#)
    - [Verkaufstraining: Überzeugend verhandeln, erfolgreich verkaufen](#)
  - [Telefontraining](#)
    - [Kundenorientierte Gesprächsführung](#)
    - [Telefonverkauf](#)
    - [Beschwerdemanagement](#)
    -

- [Stressfrei telefonieren](#)
- [Korrespondenztraining](#)
  - [Korrespondenztraining: Kundenorientiert schreiben](#)
  - [Korrespondenztraining: Schwierige Schreibenlässe souverän meistern](#)
  - [Korrespondenztraining: Sachbezogene Texte verfassen](#)
  - [Korrespondenztraining: Protokolle schreiben](#)
  - [Korrespondenz für das Firmenimage](#)
  - [Korrespondenz-Workshop: Corporate Correspondence](#)
- [Referenzen](#)

- [Portrait](#)
- [Kontakt](#)
- [Newsletter](#)
- [Jobs](#)

- [AGB](#)
- [Datenschutz](#)
- [Impressum](#)
- [Sitemap](#)