



**TRICOTRAIN®**

**WIR BEWEGEN BILDUNG**



„Unser Handeln ist geprägt durch den Respekt gegenüber der Welt, in der wir leben, und gegenüber den Menschen, mit denen wir arbeiten.“

## TRICOTRAIN

TRICOTRAIN wurde 2002 von Daniel Schröder gegründet und versteht sich als Beratungs-Plattform eines interdisziplinären Kompetenz-Netzwerkes selbständiger Trainer und Coaches, freier Mitarbeiter und Kooperationspartner.

Daniel Schröder ist diplomierter Wirtschaftstrainer und Coach sowie Autor des Buches „Der rote Faden im Verkaufsgespräch“, 2005 in 2. Auflage im Wirtschafts-Programm des deutschen Verlagshauses Langen Müller Herbig / Signum erschienen.

## IHRE VORTEILE



In Unternehmen und Organisationen ist der Mensch der entscheidende Faktor für Entwicklung und Erfolg.

Wir unterstützen unsere Kunden von der Auswahl bis zu Schulung und Entwicklung dabei, die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter zu erkennen, professionell zu fördern und optimal einzusetzen.

Aus unserer Zusammenarbeit ergeben sich für Sie folgende Vorteile:

- ▶ Erschließung brachliegenden Mitarbeiter-Potenzials
- ▶ Optimale Begleitung bei der Umsetzung erarbeiteter Möglichkeiten und Erreichung definierter Ziele
- ▶ Steigerung der fachlichen und sozialen Identifikation mit den Werten Ihres Unternehmens
- ▶ Förderung der Eigenverantwortung und Kreativität
- ▶ Steigerung des unternehmerischen Denkens und Handelns
- ▶ Nachhaltige Wertsteigerung für Ihr Unternehmen

Für ein offenes Gespräch stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!

Daniel Schröder

## UNSER TEAM

Persönliche und fachliche Kompetenz sind die Basis für erfolgreiches Training und Coaching.

Jedes Mitglied unseres Trainings- und Coaching-Teams kennt die An- und Herausforderungen unternehmerischer Theorie und Praxis aus eigener Erfahrung.

Die Tätigkeitsfelder all unserer Mitarbeiter erstrecken sich über Organisation, Akquisition und Management, und erfassen das innerbetriebliche Ausbildungswesen von Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen ebenso wie Universitäten und Fachhochschulen, an denen sie als Psychologen, Betriebswirte und Kommunikations-Experten tätig waren und sind.

Gerade in der sich immer schneller wandelnden Wirtschaftswelt ist Know-How jedoch nur so lange wertvoll, solange es sich mit den sich verändernden Bedingungen mit entwickelt.

Die regelmäßige Weiterbildung unserer Trainer und Coaches auf internationalem Niveau ist daher ein entscheidender Bestandteil unserer Unternehmenskultur.

Beruhend auf dieser Basis wird jede unserer Leistungen individuell auf die Anforderungen unserer Kunden abgestimmt. Auf diese Weise gibt es keine Standardlösungen, sondern ausschließlich kundenorientierte Speziallösungen.



## SEMINARE



Unsere Seminare werden in konzeptioneller Maßarbeit an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst.

Unsere Theorie-Inputs verstehen sich dabei stets als „Buffet der Möglichkeiten“, von dem jede/r Teilnehmer/in das mitnimmt, von dessen Nutzen sie/er überzeugt ist.

Eine effektive und präzise Umsetzbarkeit der Seminar-Inhalte ist unser Anliegen. Die Mitarbeit unserer Teilnehmer/innen bereits während des Trainingsgeschehens ist daher wichtiger Bestandteil unserer Arbeit als Trainer und Coaches.

## UNSER ANGEBOT



- ▶ Verkaufstraining
- ▶ Telefontraining
- ▶ Telefonmarketing
- ▶ Kreativitätstechniken
- ▶ Moderation und Präsentation
- ▶ Train the Trainer
- ▶ Zeitmanagement
- ▶ Führung und Kommunikation
- ▶ Konfliktmanagement
- ▶ Rhetorik
- ▶ Zielorientiertes Vorgehen
- ▶ Messtraining
- ▶ Projektmanagement
- ▶ Strukturierte Interviewtechnik
- ▶ Bewerbungstraining
- ▶ Mitarbeitergespräch

### Möchten Sie nähere Informationen?

Gerne senden wir Ihnen unsere One-Page-Seminar-Beschreibungen. Senden Sie uns einfach eine E-Mail an: [office@tricotrain.com](mailto:office@tricotrain.com)

## COACHING

Mittels „Systemisches Coaching“ erarbeiten Sie Ihre eigenen, maßgeschneiderten Lösungen für den privaten oder beruflichen Kontext, für Entscheidungsprozesse oder Zukunftsstrategien, zur Selbstreflexion, Ressourcenoptimierung und vieles mehr.

Wir als Coaches begleiten Sie auf diesem Weg. Wir erarbeiten mit Ihnen einen klaren Auftrag, konkrete Ziele sowie die auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Vorgehensweise für das Coaching und unterstützen Sie gezielt durch Interventionstechniken, die Ihnen helfen, die für Sie individuell richtige Lösung zu finden und umzusetzen.

Neben der fachlichen Kompetenz eines Coaches spielt auch seine menschliche Qualifikation eine entscheidende Rolle. Dem Anspruch der zwischen Kunde und Coach stimmigen Chemie wird daher unsererseits große Bedeutung zugemessen.

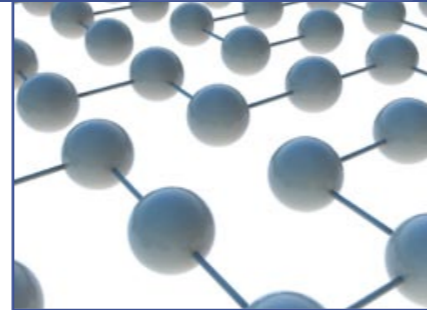
## UNSER ANGEBOT



- ▶ Systemisches Persönlichkeitscoaching
- ▶ Systemisches Teamcoaching
- ▶ Bewerbungstraining
- ▶ Training-on-the-job-Coaching
- ▶ Symbolon Persönlichkeitscoaching
- ▶ Ethisches Bewusstseins-Coaching



## LEHRGANG



### Lehrgang für die Befähigungsprüfung zum Versicherungsagenten:

Der Lehrgang vermittelt die ideale Wissensbasis für die erfolgreiche Ablegung der Befähigungsprüfung zum Versicherungsagenten bzw. zur Versicherungsagentin. Im Anschluss an den Lehrgang findet ein Prüfungstermin statt.

Zielgruppe des Lehrgangs sind alle Personen, die das Gewerbe „Versicherungsagent“ ausüben und Kunden in allen Versicherungsfragen beraten möchten!

## REFERENZEN

- ▶ Bereuter und Partner Consulting
- ▶ Best Buy Preisagentur
- ▶ Die Versicherungsagenten NÖ
- ▶ Modal Bildung und Management
- ▶ ÖBW-Bildungsmanagement
- ▶ Raiffeisen Banken
- ▶ Symbolon AG Liechtenstein
- ▶ Team Naisbitt
- ▶ UNIQA Versicherungen
- ▶ Wirtschaftskammer Niederösterreich / Gremium VA

## NUTZEN

- ▶ Praxisbezogene Erarbeitung der Inhalte
- ▶ Langjährige Erfahrung der Vortragenden im Versicherungsbereich
- ▶ Die Ausbildungsmodule werden als Basis für die Vorbereitung zur Prüfung zum Versicherungsagenten von der Wirtschaftskammer Niederösterreich anerkannt und empfohlen
- ▶ Integration der stets aktuellen Zahlen, Daten und Informationen aus dem Versicherungsbereich im Lehrgangsprogramm

## INHALTE

### Modul I 2 Tage

- ▶ Der Versicherungsagent als Unternehmer
- ▶ Steuern
- ▶ Fonds, Bausparen und Leasing

### Modul II 2 Tage

- ▶ Sozialversicherung
- ▶ Allgemeine Versicherungskunde
- ▶ Personenversicherung

### Modul III 2 Tage

- ▶ KFZ-Versicherung
- ▶ Sachversicherung Teil I und II
- ▶ Schadenversicherung

### Modul IV 2 Tage

- ▶ Kommunikation und Verkauf
- ▶ Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung
- ▶ Vorbereitung auf die mündliche Prüfung



- ▶ Der Lehrgang erfolgt in Kooperation mit der Wirtschaftskammer NÖ - Die Versicherungsagenten

## PUBLIKATIONEN

„Ein sehr übersichtliches Buch, das einen umfassenden Blick auf Anforderungen an einen guten Verkäufer liefert.“

### Cash

„Wirtschaftstrainer Daniel Schröder führt den Leser locker von der Begrüßung bis zur Angebots- und Abschlussphase. Dazwischen erinnern Bilder und Checklisten daran, das Gelesene auch in die Praxis umzusetzen.“

### KURIER

„Das vorliegende Buch wendet sich sowohl an Anfänger im Verkauf als auch an Profis, die ihre persönliche Verkaufsstrategie optimieren möchten.“

### Bankmagazin

„Daniel Schröder gibt sein persönliches Rezept für erfolgreiche Kundengespräche ab und zeigt, wie man zielsicher argumentiert und überzeugt.“

### Der Handel

### Daniel Schröder:

### Der rote Faden im Verkaufsgespräch

München: Wirtschaftsverlag Langen Müller Herbig 2001  
2. Auflage: Wien: Signum Wirtschaft im Wirtschaftsverlag Langen Müller Herbig 2005

ISBN: 3854363699, 213 Seiten, € 19,90





**TRICOTRAIN®**