



TRAININGSTERMINE 2027

FÜHREN • VERKAUFEN • VERHANDELN • BERATEN



UNSER TRAININGSFORMAT

In zwei Schritten zum nachhaltigen Erfolg

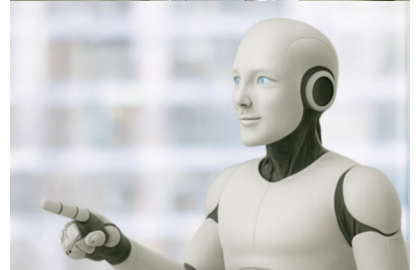
Wir haben auf Ihr Feedback gehört: „Sechs Trainingstage sichern den Erfolg nachhaltig – aber sie lassen sich nicht immer reibungslos in den Arbeitsalltag integrieren.“

Darum gibt es unser neues
2-Schritt-Trainingsformat:

- » **Grundlagen-Training:** 4 bzw. 2 kompakte, intensive Tage, die Ihr Fundament stärken.
- » **„Plus“-Training:** 2 weitere Tage zur Vertiefung, dann, wenn es in Ihren Kalender passt. Ohne Fundament kein Aufbau. Deshalb ist das Grundlagen-Training die Voraussetzung für das „Plus“-Training.

Mehr Freiheit. Mehr Wirkung.
Kein Kompromiss bei der Qualität.

Unserem Intervalltraining bleiben wir auch im neuen Trainingskonzept treu, einfach weil es sich bewährt hat und unsere Teilnehmer davon begeistert sind. Coaching statt „nur“ Training.



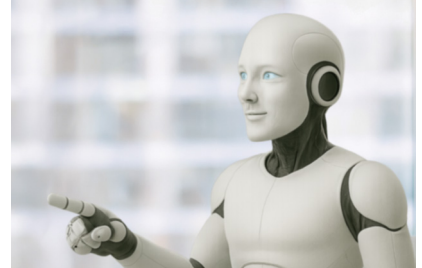


Einsatz von KI

Künstliche Intelligenz ist heute mehr als ein Trend – sie ist ein echter Produktivitäts-Booster.

Ob für **blitzschnelle Protokolle**, **optimierte Zeitplanung** oder als **Sparringspartner für schwierige Gespräche** – wir zeigen Ihnen, wie KI Sie unterstützen kann – als Führungskraft, als Verkäufer oder in Verhandlungen.

Und das Beste: Sie üben den Einsatz direkt im Training, damit Sie schon am nächsten Tag produktiver sind.



Frühbucher-Rabatt

Frühe Planung zahlt sich aus!

- » **15 % Frühbucher-Rabatt**, wenn Sie sich spätestens vier Monate vor Trainingsbeginn anmelden.
- » **+10 % Kombi-Rabatt**, wenn Sie beide Module zusammen buchen.

Ihre Ersparnis: **bis zu 25 %** – und der Platz ist sicher.



DAS BLEIBT GLEICH 2027

Ihre Vorteile

- » Kleine Gruppen - individuell trainieren
- » Viele Übungen - „üben bis es sitzt“
- » Austausch im Smart Fox Netzwerk
- » 24 Monate E-Mail-Tipps (Newsletter)
- » Podcasts zum Thema
- » Online Zugriff auf exklusive Leitfäden
- » Umfangreiche Unterlagen
- » moderne und helle Trainingsräume
- » 2 Kaffeepausen und Lunch





FÜHRUNGSKRÄFTETRAINING MÜNCHEN

SMART FÜHREN

- 1. Trainingstag: 10.03.2027
- 2. Trainingstag: 08.04.2027
- 3. Trainingstag: 09.04.2027
- 4. Trainingstag: 11.05.2027

SMART FÜHREN

- 1. Trainingstag: 12.10.2027
- 2. Trainingstag: 11.11.2027
- 3. Trainingstag: 12.11.2027
- 4. Trainingstag: 09.12.2027

TRAININGSDAUER

4 Tage

9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

2.400,- € zzgl. MwSt.

SMART FÜHREN

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für Führungskräfte, die souverän und erfolgreich führen wollen.

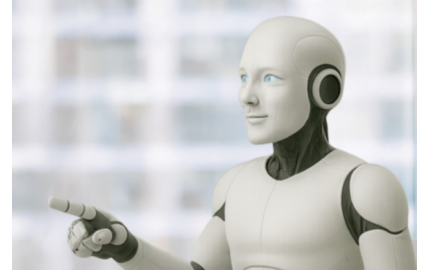
Sie lernen alles, um Ihre Mitarbeiter klar, motivierend und souverän zu führen und so nachhaltigen Erfolg für Ihr Team und Ihr Unternehmen zu schaffen. Zahlreiche praxisnahe Übungen und Rollenspiele sorgen dafür, dass Sie Ihr neues Wissen direkt festigen und sicher anwenden können.

INHALT

- » Sicheres Auftreten als Führungskraft
- » Ziele klar vereinbaren
- » Aufgaben delegieren
- » Besprechungen zielgerichtet leiten
- » Lob- und Kritikgespräche
- » Eigene Zeitplanung
- » Mitarbeiter motivieren
- » Selbstsicherheit und eine positive Ausstrahlung gewinnen



FÜHRUNGSKRÄFTETRAINING MÜNCHEN



SMART FÜHREN PLUS

1. Trainingstag: 01.07.2027

2. Trainingstag: 21.07.2027

SMART FÜHREN PLUS

1. Trainingstag: 22.10.2027

2. Trainingstag: 15.11.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage

9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.200,- € zzgl. MwSt.

SMART FÜHREN PLUS

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für Führungskräfte, die souverän auftreten und ihre Mitarbeiter erfolgreich als Team führen wollen.

Entfalten Sie Ihr volles Führungspotenzial: Lernen Sie, souverän zu führen, Gespräche gezielt zu steuern, Ihre Wirkung zu verbessern und in Präsentationen nachhaltig Eindruck zu erzielen. Durch realistische Fallstudien und praxisnahe Übungen wenden Sie Ihr Know-how direkt an und erhalten wertvolles, individuelles Feedback vom Trainer.

INHALT

- » Meetings souverän leiten
- » Tadelsgespräche
- » Gute Kommunikation mit dem Chef und den Mitarbeitern
- » Überzeugend präsentieren
- » Diskussionen geschickt lenken



VERKAUFSTRAINING MÜNCHEN

SMART VERKAUFEN

- 1. Trainingstag: 11.03.2027
- 2. Trainingstag: 07.04.2027

SMART VERKAUFEN

- 1. Trainingstag: 13.10.2027
- 2. Trainingstag: 10.11.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.200,- € zzgl. MwSt.

SMART VERKAUFEN

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für Verkäufer, die mehr erreichen wollen.

Sie lernen alles, um als Verkäufer erfolgreich zu sein, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und damit den Grundstein für wiederkehrende Geschäfte und langfristigen Erfolg zu legen. Zahlreiche praxisnahe Übungen und Rollenspiele sorgen dafür, dass Sie Ihr neues Wissen direkt festigen und sicher anwenden können.

INHALT

- » Ziel eines Verkäufers
- » Was verkaufen wir?
- » Erstkontakt mit dem Kunden – die ersten drei Sätze
- » Anleitung für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch
- » Bedarfsanalyse
- » Den Abschluss erzielen



VERKAUFSTRAINING MÜNCHEN

SMART VERKAUFEN PLUS

- 1. Trainingstag: 30.06.2027
- 2. Trainingstag: 23.07.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.200,- € zzgl. MwSt.

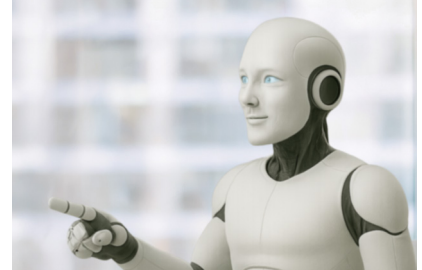
SMART VERKAUFEN PLUS

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für Verkäufer, die selbst schwierige Kunden für sich gewinnen wollen.

Sie erweitern Ihre Kenntnisse, um auch in anspruchsvollen Verkaufssituationen erfolgreich zu sein – zögerliche Kunden positiv zu bewegen, komplexe Verkaufssituationen souverän zu steuern und in jeder Situation mit sicherem Auftreten zu überzeugen. Durch realistische Fallstudien und praxisnahe Übungen wenden Sie Ihr Know-how direkt an und erhalten wertvolles, individuelles Feedback vom Trainer.

INHALT

- » Mit positivem Auftreten den Kunden für sich gewinnen
- » Komplexe Verkaufsprozesse aktiv steuern
- » Zögerliche Kunden zum Abschluss bewegen
- » Tricks und Kniffe aus der Psychologie



VERHANDLUNGSTRAINING MÜNCHEN

SMART VERHANDELN

- 1. Trainingstag: 12.05.2027
- 2. Trainingstag: 11.06.2027

SMART VERHANDELN

- 1. Trainingstag: 14.10.2027
- 2. Trainingstag: 09.11.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.950,- € zzgl. MwSt.

SMART VERHANDELN

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für alle, die schwierige Verhandlungen souverän meistern wollen.

Sie lernen, wie Sie sich optimal auf Verhandlungen vorbereiten, effektive Verhandlungstechniken anwenden und von Anfang bis Ende sicher verhandeln. Zahlreiche praxisnahe Übungen und Rollenspiele sorgen dafür, dass Sie Ihr neues Wissen direkt festigen und sicher anwenden können.

INHALT

- » Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlung
- » Systematische Vorbereitung
- » Die Verhandlung professionell eröffnen
- » Eigene Forderungen richtig stellen und gegnerische ablehnen
- » Psychologisch wirkungsvoll agieren
- » Souveräner Abschluss einer Verhandlung



VERHANDLUNGSTRAINING MÜNCHEN

SMART VERHANDELN PLUS

1. Trainingstag: 02.07.2027
2. Trainingstag: 22.07.2027

SMART VERHANDELN PLUS

1. Trainingstag: 07.12.2027
2. Trainingstag: 08.12.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.950,- € zzgl. MwSt.

SMART VERHANDELN PLUS

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat
– für alle, die selbst die härtesten Verhandlungen souverän führen wollen.

In diesem Training erweitern Sie Ihr Verhandlungswissen und schärfen Ihre persönlichen Verhandlungsfähigkeiten. Durch realistische Fallstudien und praxisnahe Übungen wenden Sie Ihr Know-how direkt an und erhalten wertvolles, individuelles Feedback vom Trainer.

INHALT

- » Vorbereitung souverän beherrschen
- » Forderungen systematisch bestimmen
- » Ablauf einer Verhandlung
- » Umgang mit Drohungen
- » Abbruch von Verhandlungen – aus taktischen Gründen
- » Verhandlungstaktiken in der Praxis erfolgreich anwenden
- » Do's and Don'ts in einer Verhandlung
- » Den Verhandlungspartner beeinflussen



FÜHRUNGSKRÄFTETRAINING

FRANKFURT

SMART FÜHREN

- 1. Trainingstag: 12.03.2027
- 2. Trainingstag: 14.04.2027
- 3. Trainingstag: 15.04.2027
- 4. Trainingstag: 13.05.2027

SMART FÜHREN

- 1. Trainingstag: 29.09.2027
- 2. Trainingstag: 18.10.2027
- 3. Trainingstag: 19.10.2027
- 4. Trainingstag: 16.11.2027

TRAININGSDAUER

4 Tage

9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

2.400,- € zzgl. MwSt.

SMART FÜHREN

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für Führungskräfte, die souverän und erfolgreich führen wollen.

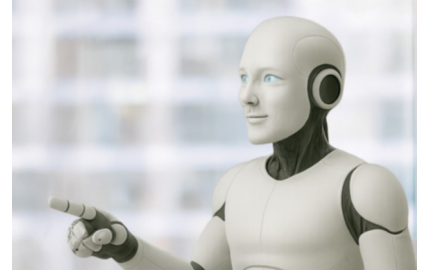
Sie lernen alles, um Ihre Mitarbeiter klar, motivierend und souverän zu führen und so nachhaltigen Erfolg für Ihr Team und Ihr Unternehmen zu schaffen. Zahlreiche praxisnahe Übungen und Rollenspiele sorgen dafür, dass Sie Ihr neues Wissen direkt festigen und sicher anwenden können.

INHALT

- » Sicheres Auftreten als Führungskraft
- » Ziele klar vereinbaren
- » Aufgaben delegieren
- » Besprechungen zielgerichtet leiten
- » Lob- und Kritikgespräche
- » Eigene Zeitplanung
- » Mitarbeiter motivieren
- » Selbstsicherheit und eine positive Ausstrahlung gewinnen



FÜHRUNGSKRÄFTETRAINING FRANKFURT



SMART FÜHREN PLUS

- 1. Trainingstag: 01.06.2027
- 2. Trainingstag: 23.06.2027

SMART FÜHREN PLUS

- 1. Trainingstag: 22.11.2027
- 2. Trainingstag: 14.12.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.200,- € zzgl. MwSt.

SMART FÜHREN PLUS

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für Führungskräfte, die souverän auftreten und ihre Mitarbeiter erfolgreich als Team führen wollen.

Entfalten Sie Ihr volles Führungspotenzial: Lernen Sie, souverän zu führen, Gespräche gezielt zu steuern, Ihre Wirkung zu verbessern und in Präsentationen nachhaltig Eindruck zu. Durch realistische Fallstudien und praxisnahe Übungen wenden Sie Ihr Know-how direkt an und erhalten wertvolles, individuelles Feedback vom Trainer.

INHALT

- » Meetings souverän leiten
- » Tadelsgespräche
- » Gute Kommunikation mit dem Chef und den Mitarbeitern
- » Überzeugend präsentieren
- » Diskussionen geschickt lenken



VERHANDLUNGSTRAINING FRANKFURT

SMART VERHANDELN

- 1. Trainingstag: 14.05.2027
- 2. Trainingstag: 22.06.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.950,- € zzgl. MwSt.

SMART VERHANDELN

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat – für alle, die schwierige Verhandlungen souverän meistern wollen.

Sie lernen, wie Sie sich optimal auf Verhandlungen vorbereiten, effektive Verhandlungstechniken anwenden und von Anfang bis Ende sicher verhandeln. Zahlreiche praxisnahe Übungen und Rollenspiele sorgen dafür, dass Sie Ihr neues Wissen direkt festigen und sicher anwenden können.

INHALT

- » Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlung
- » Systematische Vorbereitung
- » Die Verhandlung professionell eröffnen
- » Eigene Forderungen richtig stellen und gegnerische ablehnen
- » Psychologisch wirkungsvoll agieren
- » Souveräner Abschluss einer Verhandlung



VERHANDLUNGSTRAINING FRANKFURT

SMART VERHANDELN **PLUS**

- 1. Trainingstag: 28.09.2027
- 2. Trainingstag: 20.10.2027

TRAININGSDAUER

2 Tage
9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

INVESTITION

1.950,- € zzgl. MwSt.

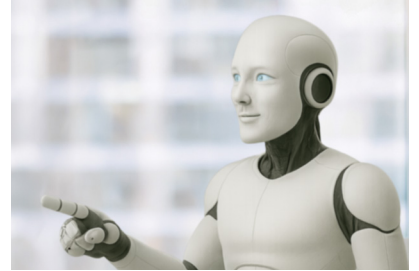
SMART VERHANDELN **PLUS**

Intensives Präsenztraining mit Zertifikat
– für alle, die selbst die härtesten Verhandlungen souverän führen wollen.

In diesem Training erweitern Sie Ihr Verhandlungswissen und schärfen Ihre persönlichen Verhandlungsfähigkeiten. Durch realistische Fallstudien und praxisnahe Übungen wenden Sie Ihr Know-how direkt an und erhalten wertvolles, individuelles Feedback vom Trainer.

INHALT

- » Vorbereitung souverän beherrschen
- » Forderungen systematisch bestimmen
- » Ablauf einer Verhandlung
- » Umgang mit Drohungen
- » Abbruch von Verhandlungen – aus taktischen Gründen
- » Verhandlungstaktiken in der Praxis erfolgreich anwenden
- » Do's and Don'ts in einer Verhandlung
- » Den Verhandlungspartner beeinflussen



ANMELDUNG

- » über das Anmeldeformular unserer Website:
www.smart-fox-training.de
- » formlos via Email an:
Anmeldung@smart-fox-training.de
- » gerne auch telefonisch:
[089 - 60 80 77 88](tel:089-60807788)



WIR FREUEN UNS AUF IHRE ANMELDUNG