www.lupberger.info

Lebendiges Französisch
Sprache spielerisch lernen

- Sprachkurse
- Individuelle Kursangebote
- Einzel- und Gruppenunterricht
- Privat- und Businesskurse

Patricia Lupberger
Dozentin und anerkannte Sprachtrainerin

Lerne Französisch!
„Dies ist ein ganz eigener Spiegel,
wenn man sich in einer fremden Sprache
wieder erblickt"
Goethe

Lebendiges Französisch
Patricia Lupberger
Robert-Koch-Str. 16
D-79395 Neuenburg

Tel. +49 (0)7631 936 4818
Fax +49 (0)7631 936 4810
Mobil +49 (0)157 780 14114
Mail pl@lupberger.info

Lupberger Consulting

www.lupberger.de

- ✓ Industrievertretung und Beschaffungsmanagement
- ✓ Coaching, Beratung und Dozent in den Bereichen
  - Einkauf und Verhandlungstechniken
  - Beschaffungs-/Vertriebs-Management
  - Logistik
- ✓ Einkaufs-/Verkaufs-/Verhandlungs-Seminare

Ihr Seminartrainer:
Armin Lupberger

Veranstaltungsort + Anmeldung:

Schulungs-Center Lupberger
Robert-Koch-Str. 18
D-79395 Neuenburg
Tel +49 (0) 76 31 / 93648-0
Fax +49 (0) 76 31 / 936 48-10
Mail info@lupberger.de

Schulungs-Center Lupberger

Unsere Schulungs-/ Seminarangebote

Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung!

Praxisnah umsetzbar!

www.lupberger-schulungen.de

Typologie / Persönlichkeit

„Selbst-und Menschenkenntnisse gezielt einsetzen“

Bei Untersuchungen über Erfolgsursachen trat immer wieder ein Faktor in den Vordergrund:
Ihre „Authentizität“, das heißt, die „Stimmigkeit“ zwischen Ihrer veranlagten Persönlichkeitsstruktur und Ihrem erlernten Verhalten.

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensweisen des Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Diese Erkenntnisse sind in der Biostruktur-Analyse umgesetzt und können gezielt im Alltag eingebracht werden.

Durch dieses Seminar
- wissen Sie mehr über sich selbst und Ihre Mitmenschen.
- können Sie Ihre Stärken gezielter einsetzen.
- verstehen Sie andere Menschen besser und können gezielter mit ihnen umgehen.
- schaffen Sie die Voraussetzungen, dauerhaft erfolgreich zu sein.

Inhalt:
- Grundlage des menschlichen Verhaltens und der Genetik
- Das gezielte Erkennen und Einsetzen von Kern-kompetenzen
- Selbstkenntnis/Menschenkenntnis mit der Biostruktur-Analyse
- Kommunikations-Wirkungsfaktoren
- Ihre eigene Benchmark-Standortbestimmung

Kosten/Termine der Seminare auf Anfrage, auch Inhouse möglich.

Management / Business

„Verhandlung heute“
mit aktuellen Methoden/Techniken

Verhandelt wird täglich, ob im Geschäftsleben oder im Alltag. Dies oft unvorbereitet oder aus dem Stand heraus. Aber wie verhandelt man heute erfolgreich? Lassen Sie sich in diesem praxisorientierten Seminar die „Best-Practice“ und die aktuellen Trends und Anforderungen im Verhandlungsablauf aufzeigen.

Erfahren Sie neue Methoden/Strategien/Techniken sowie praxisnahe Tipps und Anregungen und setzen diese gezielt um.

Inhalt:
- Verhandlungsgrundlagen
- Von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung
- Argumente/Gegenargumente
- Strategien und Taktiken
- Wirkungsfaktoren
- Benchmarking

Ein Mann aus der Praxis!

Erleben Sie über 30 Jahre Erfahrung

Einkauf / Beschaffung

„Einkauf heute“
Trends und Anforderungen in der Beschaffung

„Einkaufen heute“ heißt den aktuellen Marktbedingungen Stand zu halten und Trends zu erkennen. Dazu die heutigen Anforderungen in der Beschaffung gerecht werden und die Stärke des Einkaufs darstellen.

Lassen Sie sich in diesem Praxis-orientierten Seminar das „Best-Practice-Einkaufen“ und die aktuellen Trends und Anforderungen aufzeigen inkl. aktuellen Kennzahlen und Einkaufsanalysen/Checklisten.

Denn: Im Einkauf liegt bekanntlich der Gewinn und die Wertschöpfung in den Unternehmen.

„Einkauf versus Verkauf“

„Einkauf versus Verkauf“ ist das Spiel des Alltags im Lieferantenmanagement, in der Verhandlung und im internen Prozess.

Wie kann der Einkauf gegenüber dem Verkäufer, der meist um ein vielfaches besser geschult ist, bestehen.

Welche Strategien, Taktiken und Tricks benutzt die andere Seite und wie kann man das erkennen.
Dazu die Kenntnis, wie heutzutage Verkäufer geschult werden und mit welchen Verkaufstechniken dabei gearbeitet wird.

In diesem Seminar wird aufgezeigt wie der Einkauf im Umgang mit dem Verkauf Erfolg haben kann.
Dies über das Darstellen von aktuellen Methoden, Möglichkeiten und Management-Instrumenten.