

## Das ML-spectrum Portfolio

<p><b>Agile Methoden &amp; Scrum</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agiles Grundverständnis schaffen</li> <li>• Agile Führungskompetenzen entwickeln &amp; schärfen</li> <li>• Coaching für agile Teams und Scrum Master</li> <li>• Design Thinking</li> <li>• Die eigene agile Persönlichkeit entwickeln</li> <li>• Selbstorganisation für Scrum Teams</li> <li>• Selbstlernkompetenz im agilen Umfeld</li> <li>• Teamentwicklung für Scrum Teams</li> <li>• Unterstützung für Scrum Master</li> </ul>
<p><b>Coaching</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assessment-Center-Coaching</li> <li>• EinzelCoaching</li> <li>• FieldCoaching / Side-by-Side Coaching</li> <li>• GruppenCoaching</li> <li>• TeamCoaching</li> </ul>
<p><b>Führung</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Führungskräfteentwicklung - Practical Leadership</li> <li>• Führen in Zeiten intensiver Veränderungen</li> <li>• Führungs-Supervision</li> <li>• Führen virtueller (Projekt)Teams</li> <li>• Führungswerkstatt</li> <li>• Gesprächstechniken im Kontext Mitarbeiterführung</li> <li>• Gesundheitsorientiert führen (Health &amp; Leadership)</li> <li>• Potenzialentwicklung für Nachwuchsführungskräfte</li> <li>• Vom Kollegen zum Vorgesetzten</li> </ul>
<p><b>Gesundheitsmanagement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Burnout-Prävention</li> <li>• Resilienz - innere Stärke → für Einzelpersonen und Teams</li> <li>• Sehtraining</li> <li>• Stressprävention / Stressmanagement</li> <li>• Vorträge zu BGM (betriebliches Gesundheitsmanagement)</li> <li>• (Work-) Life-Balance</li> </ul>
<p><b>Kommunikation</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewerbertrainings</li> <li>• Erfolgreiche Gesprächsführung</li> <li>• Interviewing Skills - professionell Bewerbungsgespräche führen</li> <li>• Kommunikation professionalisieren</li> <li>• Konfliktmanagement</li> <li>• Korrespondenztraining / Rechtschreibung</li> <li>• Rhetorik - Stimme - Körpersprache</li> <li>• Schriftliche Kommunikation mit Kunden (E-Mail &amp; Co.)</li> <li>• Sicher verhandeln - gezielt argumentieren</li> <li>• Stimm- &amp; Sprechtraining</li> </ul>

<p><b>Methodenkompetenz</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arbeitsorganisation / Arbeitstechniken / Arbeitsmethoden</li> <li>• Besprechungsmanagement</li> <li>• Business Knigge &amp; Small Talk</li> <li>• Kollegiale Beratung</li> <li>• Lernen lernen - zum Lernen „verführen“, digitales Lernen</li> <li>• (Pyramidales) Präsentieren, moderieren, visualisieren</li> <li>• Problemlösungs- und Entscheidungstechniken</li> <li>• Train-the-Trainer</li> <li>• Zeitmanagement &amp; Selbstorganisation</li> </ul>
<p><b>Projektmanagement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Claimmanagement in Projekten</li> <li>• Führen in Projekten / Führen virtueller Projektteams</li> <li>• Konflikt- und Krisenmanagement in Projekten</li> <li>• Moderation &amp; Deeskalation in Projekten</li> <li>• Projektmanagement Grundlagen</li> <li>• Projektmarketing</li> <li>• Risikomanagement in Projekten</li> <li>• Stakeholdermanagement</li> </ul>
<p><b>Teamentwicklung</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erlebnisorientierte Teamentwicklung</li> <li>• Motivation und Teambildung</li> <li>• Teams erfolgreich etablieren und führen</li> <li>• Teamentwicklung / Teambuilding</li> <li>• Teamtag</li> </ul>
<p><b>Vertrieb</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auftritt beim Kunden (am Telefon und vor Ort)</li> <li>• Beschwerde- und Reklamationsmanagement</li> <li>• Business-Etikette und Smalltalk im Vertrieb</li> <li>• Cross-Selling/Up-Selling</li> <li>• Effiziente Gesprächsführung am Telefon/beim Kunden vor Ort</li> <li>• Erfolgreich Preisverhandlungen führen</li> <li>• Erfolgreich Preisverhandlungen führen</li> <li>• Kundenrückgewinnung &amp; Neukundengewinnung</li> <li>• Verkaufsblockaden abbauen – Motivation steigern</li> <li>• Verkaufstraining für Ingenieure und Techniker</li> </ul>
<p><b>Betriebswirtschaft und Planspiel</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anlagenbuchhaltung (IAS/IFRS)</li> <li>• Bilanzanalyse</li> <li>• Controlling von Dienstleistungen / Controlling mit Kennzahlen</li> <li>• Investitionsrechnung</li> <li>• Konzernrechnungslegung</li> <li>• Kostenrechnung</li> <li>• Modernes Kostenmanagement</li> <li>• Planspiel „Unternehmerisch denken und handeln“ (<i>Brett oder PC</i>)</li> <li>• Praxiswissen: Bilanzierung / BWL / Controlling</li> <li>• Wertorientierte Unternehmensführung</li> </ul>