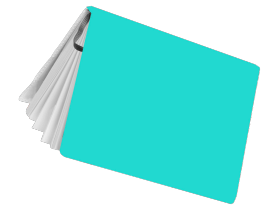
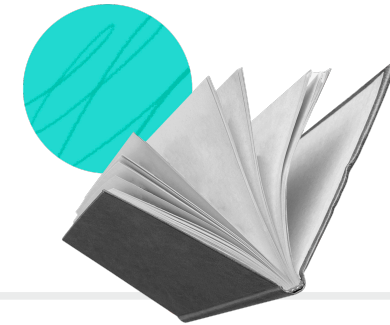


THEMEN ÜBERSICHT 2026



SEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS
für Mitarbeitende und
Führungskräfte in Unternehmen





AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

FÜHRUNGSKOMPETENZ

GESPRÄCHSFÜHRUNG

GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ

KUNDENKONTAKT

MODERATIONSMETHODEN

NEW WORK

KI UND ONLINE-KOMPETENZ

PROJEKTMANAGEMENT

SELBSTWIRKSAMKEIT

VERHANDELN

VERTRIEB & MARKETING

ZUSAMMENARBEIT

ENTWICKLUNGSPROGRAMME

KONTAKT



FIRMENSEMINARE, WORKSHOPS, COACHINGS & ENTWICKLUNGSPROGRAMME

In der nachfolgenden Themen-Übersicht finden Sie alle Seminare, Workshops und Coachings von TRILOGIE. Unsere Online- und Präsenzveranstaltungen basieren auf erprobten und bewährten Konzepten und können ohne weiteren Entwicklungsaufwand realisiert werden. Bitte beachten Sie auch unsere **Entwicklungsprogramme**. Die hinterlegten Konzepte passen wir jeweils auf die Bedarfe Ihres Unternehmens an.

WEGWEISER

Die Icons im Themenplan zeigen an, ob das jeweilige Thema als **Präsenzveranstaltung** oder als **Online-Veranstaltung** verfügbar ist. **Spotlights** beleuchten online in ein bis drei Stunden Dauer eingegrenzte Aspekte des Themas.

DETAILBESCHREIBUNGEN

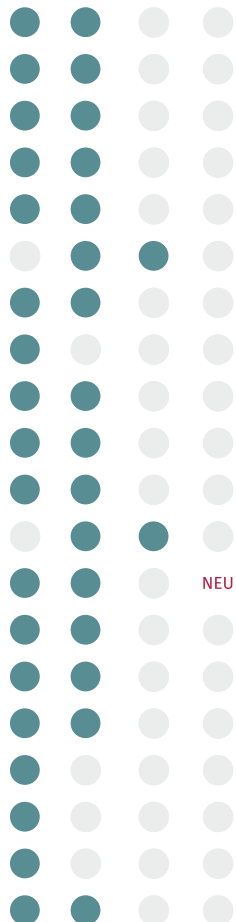
Beim Klicken auf einen Themen-Titel öffnet sich jeweils die Detailbeschreibung auf der TRILOGIE Webseite. Von dort aus können Sie direkt eine Anfrage bzw. Buchung auslösen.

INDIVIDUELLE TRAININGSKONZEPTE

Sie wünschen sich zu einem Firmenseminar oder Workshop Änderungen bzw. Ergänzungen? Sie benötigen ein ganz anderes, eigenes Konzept? Individuelle Begleitung und Beratung ist unsere Spezialität! Gern erarbeiten wir individuelle, angepasste Programme und Trainingskonzepte für Ihre Führungskräfte und Mitarbeitenden. So sind die Maßnahmen passgenau auf die Strukturen, Ziele und Bedürfnisse Ihres Unternehmens und der Teilnehmenden zugeschnitten. Sprechen Sie uns gern an! [Impressum](#) [Datenschutzerklärung](#) [AGB](#)



AUFTRETEN & ÜBERZEUGEN

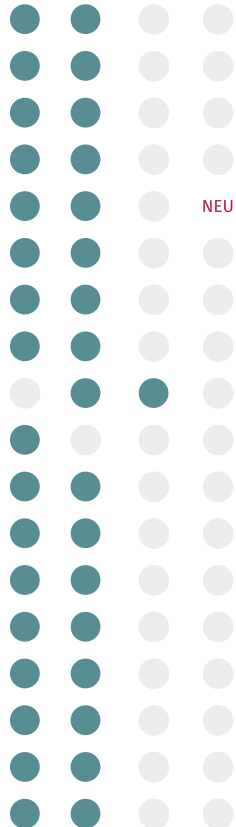


Auf den Punkt in freier Rede
Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
Charisma
Erfolgreiche Kundenbindung mit Sozialkompetenz
Erfolgsfaktor Persönlichkeit
Gut gestimmt!
Ich und die Anderen
Im Spiegel der Natur
Knigge im Business: Benimm ist in
Körpersprache
Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen
Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb
Präsenz mit Wirkung
Rhetorik
Schlagfertigkeit
Sicher präsentieren - wirksam vortragen
Storytelling für Führungskräfte
Strategisch netzwerken und sicher smalltalken
Ted Talk Vorbereitung
Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen



Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO®-Typologiemodell

FÜHRUNGSKOMPETENZ



Agile Basics

Agile Führung

Changemanagement

Coachingkompetenz für Führungskräfte

Culture Sparring für Führungskräfte

Effektive Besprechungen

Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz

Erfolgreiche High-Performance-Teams bilden

Erwartungen an Führungskräfte

Ethik im Management

Fachliche Führung für Team- und Projektleitende

Fachliche Führung für Team- und Projektleitende - Refresher Workshop

Feedback geben und nehmen

Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen

Frauen in Führung

Führen im gewerblichen Bereich

Führen in der Krise

Führen in Sandwichpositionen



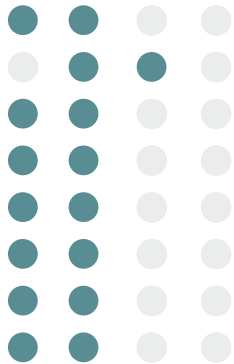
   				
				Führung internationaler Teams
				Führung und Zusammenarbeit unmittelbar erleben
				Führungskompetenz durch Delegieren
				Führungskraft für eine selbstbewusste Generation Y
				Führungsstile Übersicht
				Führungsstrategien für Vielfalt im Team
				Führungswissen für Naturwissenschaftler
				Generationsübergreifend führen
				Gesundes Führen
				Grundlagen der Führung
				Grundlagen der Führung - Refresher Workshop
				Intuitive Führung
				Kollaborative Führung
				Kollegiale Beratung für Führungskräfte
				Konflikte lösen als Führungskraft
				Kreative Problemlösungen in der Krise
			 NEU	Leading Forward
				Mitarbeitergespräche führen
				Navigationshilfen für Leader in der VUCA-Welt
				Navigieren im Nebel
				Neu als Führungskraft
				Online-Coaching für Führungskräfte



			NEU	
●	●	●	●	Personalentwicklung mit Mentoring
●	●	●	●	Positive Leadership
●	●	●	●	Problemlösungen finden. Entscheiden. Handeln.
●	●	●	●	Professionelle Personalauswahl
●	●	●	●	Psychologie für Führungskräfte
●	●	●	●	Psychologische Sicherheit im Team stärken
●	●	●	●	Remote Leadership
●	●	●	●	Rollenklarheit
●	●	●	●	Scheitern macht Erfolg
●	●	●	●	Sparring für Führungskräfte
●	●	●	●	Stärken stärken
●	●	●	●	Storytelling für Führungskräfte
●	●	●	NEU	Teamdynamik
●	●	●	NEU	Teams erfolgreich entwickeln
●	●	●	●	Teamstrukturen entwickeln
●	●	●	●	Transformationale Führung
●	●	●	●	Vielfalt als Erfolgsfaktor im Wettbewerb
●	●	●	●	Virtuelle Führung
●	●	●	●	Virtuelle kollegiale Fallberatung
●	●	●	●	Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop

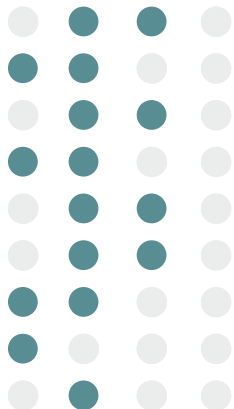


GESPRÄCHSFÜHRUNG



Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
Das Matroschka-Prinzip
Mitarbeitergespräche führen
Professionelle Personalauswahl
Professioneller Umgang mit Beschwerden
Souverän am Telefon
Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen
Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen

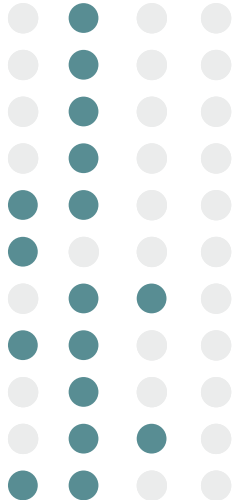
GESUNDHEIT & STRESSMANAGEMENT



Abschalten nach der Arbeit
Arbeiten im Dampfkessel
Atem und Bewegung im Arbeitsalltag
Burnout-Prävention
Erste Hilfe in Stresssituationen
Gelassenheit gewinnt
Gesundes Führen
Im Spiegel der Natur
Mentale Stärke in unsicheren Zeiten

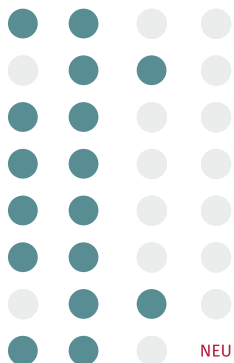


NEU



Online-Coaching: Ängste verstehen und bearbeiten
 Resilienz im Homeoffice
 Resilienz stärken
 Resilienz stärken!
 Resilienz und Achtsamkeit
 Sich selbst gesund führen
 Stress lass nach!
 Stressmanagement - Gesund und leistungsfähig im Beruf
 Stressmanagement im Homeoffice
 Time Out@work
 Working Under Pressure

KOMMUNIKATION & KONFLIKTKOMPETENZ



Beeinflussen - Lenken - Überzeugen
 Das Matrjoschka-Prinzip
 Das Texterseminar
 Erfolgsfaktor Persönlichkeit
 Feedback geben und nehmen
 Feedback- und Konfliktkultur im Unternehmen
 Gesagt - Gehört - Verstanden?
 Gespräche führen - klar und konstruktiv

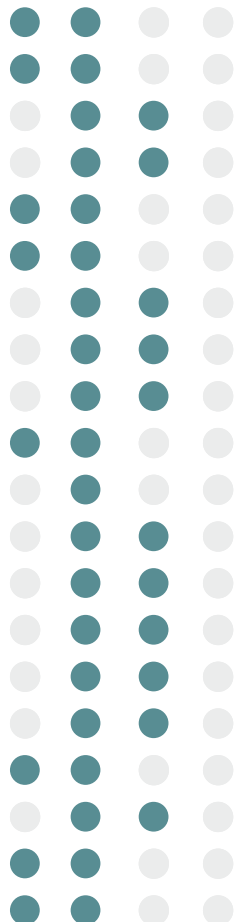


NEU

	Grundlagen der Kommunikation
	Gut beraten
	Gut beraten als Personal- / Organisations-Entwicklende
	Interkulturelle Simulation
	Ja und... statt Ja, aber
	Kommunikation klar und konstruktiv
	Kommunikation, die verbindet
	Konflikte verstehen - Kommunikation stärken
	Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext
	Konfliktmanagement
	Mit dem Pyramidenprinzip andere für Ihre Ziele gewinnen
	Schlagfertigkeit
	Sich und andere (besser) verstehen
	Sicher präsentieren - wirksam vortragen
	Souverän am Telefon
	Strategisch netzwerken und sicher smalltalken
	Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
	Vorbereitung auf schwierige Gesprächssituationen
	Wutmanagement



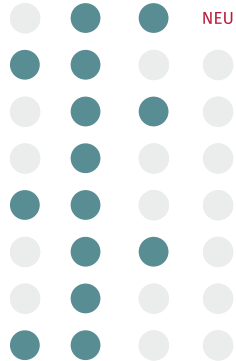
KUNDENKONTAKT



- Akquisition von Neu-Kunden
- Beziehungsmanagement im Vertrieb
- Einwandbehandlung im (Neu-)Kundengespräch
- Emotionaler Verkauf
- Emotionaler Verkauf
- Erfolgreiche Kundenbindung mit Sozialkompetenz
- Fach- und Nutzenargumentation im (Neu-)Kundengespräch
- Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch
- Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen
- Kundenpräsentationen: Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
- Neukundenakquisition auf allen Kanälen
- Neukundenakquisition – Psychologische Aspekte überwinden und nutzen
- Neukundenakquisition – Situations-, Bedarfs- und Potentialanalyse
- Neukundenakquisition – Vorbereitung und Gesprächseröffnung
- Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb
- Preisargumentation und -verteidigung im Vertrieb
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Reklamationen und Beschwerden erfolgreich bearbeiten
- Resilienz im Vertrieb
- Serviceorientierte Kundenkommunikation



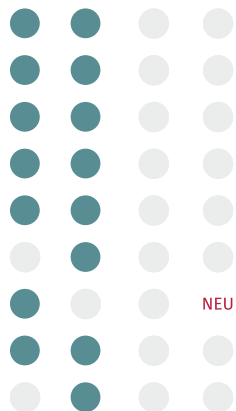
NEU



- Texten mit KI – gezielt und erfolgreich prompten
- Überzeugende Körpersprache in Kundenpräsentationen
- Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
- Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen
- Verkaufскоaching – Boxenstopp für ADM und KAM
- Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO®-Typologiemodell
- Von Erfahrungen profitieren - Workshop für ADM/KAM
- Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende



MODERATIONSMETHODEN



- Effektive Besprechungen
- Einführung in das Design Thinking
- Facilitation Skills für die Moderation
- Innovative Moderationsmethoden für Meetings und Workshops
- Kollegiale Beratung für Führungskräfte
- Kreative Problemlösungen in der Krise
- Moderationstraining
- Train the Trainer
- Virtuelle Moderation



NEW WORK



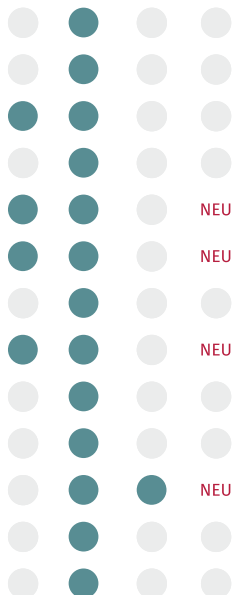
Agile Basics

Agile Führung

Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis

Agiles Projektmanagement

KI UND ONLINE-KOMPETENZ



Auch virtuell effizient zusammenarbeiten

Einführung in virtuelle Meetings

Erfolgreich führen bei räumlicher Distanz

Gruppen-Coaching / Team-Coaching

KI erfolgreich einführen

KI verstehen & nutzen

Neukundenakquisition auf allen Kanälen

Prompting in der Praxis

Remote Leadership

Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit

Texten mit KI – gezielt und erfolgreich prompten

Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen

Virtuelle Führung



NEU



Virtuelle Moderation

Virtuelles Teambuilding

PROJEKTMANAGEMENT



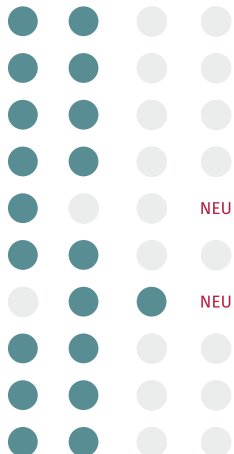
Agile Basics

Agile Methoden in Ihrer Arbeitspraxis

Agiles Projektmanagement

Projektmanagement Grundlagen

SELBSTWIRKSAMKEIT



Arbeiten im Dampfkessel

Charisma

Coach Yourself

Das Texterseminar

Female Empowerment

Frauen in Führung

Growth mindset

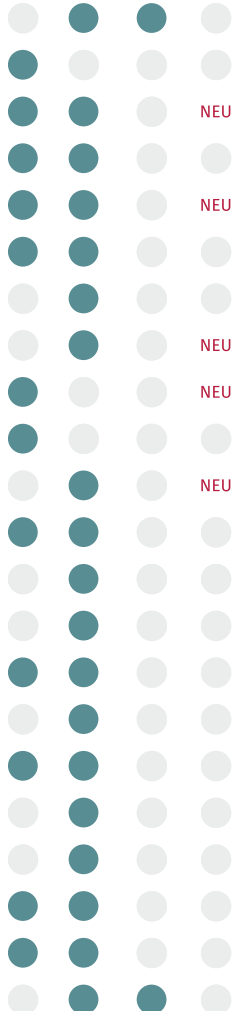
Growth Mindset im Change

Gut beraten

Gut beraten als Personal- / Organisations-Entwicklende



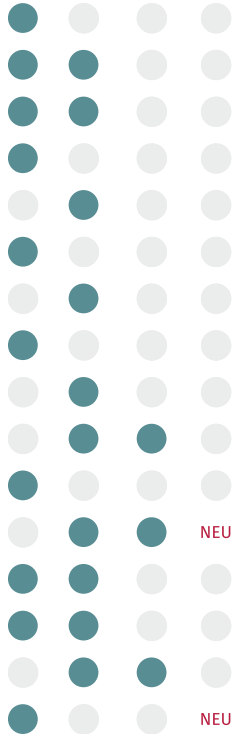
NEU



- Gut gestimmt!
- Improvisation - Flexibel agieren in komplexem Umfeld
- Knigge 4.0 für Auszubildende
- Knigge im Business: Benimm ist in
- Konzepttraining
- Körpersprache
- Master Your Work
- Master Your Work
- Medientraining - Professionell vor der Kamera
- Mein Comeback im Job
- NeuroEmbodiment Coaching
- New Placement - Einzelberatung
- Notfalltelefon
- Online-Coaching: Ängste verstehen und bearbeiten
- Problemlösungen finden. Entscheiden. Handeln!
- Resilienz im Homeoffice
- Resilienz im Vertrieb
- Resilienz stärken
- Resilienz stärken!
- Resilienz und Achtsamkeit
- Rhetorik
- Rollenklarheit



NEU



- Scheitern macht Erfolg
- Schlagfertigkeit
- Selbst- und Zeitmanagement
- Selbstbewusst durch den Alltag
- Selbstorganisation im Homeoffice
- Sich selbst gesund führen
- Sparring für Führungskräfte
- Storytelling für Führungskräfte
- Strength spotting - Stärkenwerkstatt
- Stress lass nach!
- Ted Talk Vorbereitung
- Unconscious Bias
- Wirksam Führen: ein Praxis-Workshop
- Working Under Pressure
- Wutmanagement
- Zukunftskompetenzen

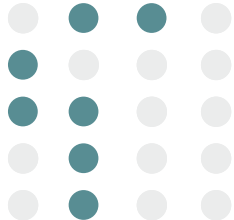
VERHANDELN



- Abschlusstechniken Verkaufsgespräche
- Die erfolgreiche Verhandlung
- Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

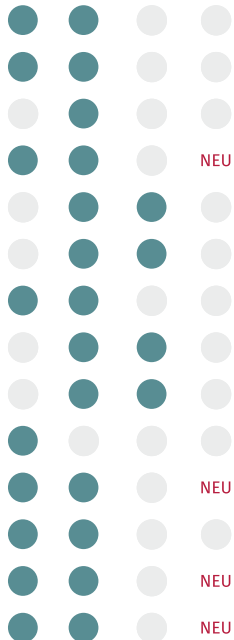


NEU



Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch
Herausfordernde Verhandlungssituationen
Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde
Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen
Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb

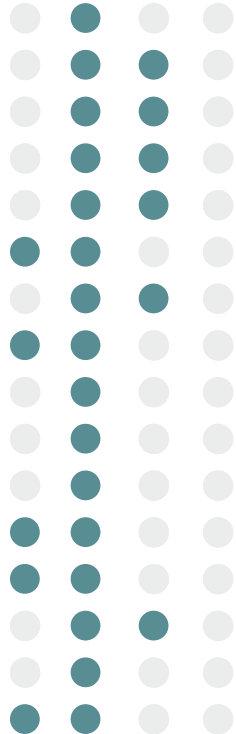
VERTRIEB & MARKETING



Akquisition von Neu-Kunden
Beziehungsmanagement im Vertrieb
Die Online-Welt für den Verkauf/Vertrieb nutzen
Digitale Leadgenerierung & Performance Marketing im Vertrieb
Einwandbehandlung im (Neu-)Kundengespräch
Emotionaler Verkauf
Emotionaler Verkauf
Fach- und Nutzenargumentation im (Neu-)Kundengespräch
Geschäftsabschluss - Techniken und Taktik im Kundengespräch
Herausfordernde Verhandlungssituationen
KI im Marketing
Kundenpräsentationen: Umgang mit schwierigen Kundinnen und Kunden
Markenstrategie-Tag
Marketing-Teams erfolgreich entwickeln



NEU



- Neukundenakquisition auf allen Kanälen
- Neukundenakquisition – Psychologische Aspekte überwinden und nutzen
- Neukundenakquisition – Situations-, Bedarfs- und Potentialanalyse
- Neukundenakquisition – Vorbereitung und Gesprächseröffnung
- Persönlichkeit, Auftritt und Wirkung im Vertrieb
- Power-Workshop für erfahrene Verhandelnde
- Preisargumentation und -verteidigung im Vertrieb
- Serviceorientierte Kundenkommunikation
- Verhandlungen auf allen Kanälen erfolgreich führen
- Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb
- Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen
- Verkaufскоaching – Boxenstopp für ADM und KAM
- Verkaufsgespräche gezielt und sicher führen
- Verkaufpsychologie und Verhaltensstile mit dem LIFO©-Typologiemodell
- Von Erfahrungen profitieren - Workshop für ADM/KAM
- Workshop für erfahrene Vertriebsmitarbeitende

ZUSAMMENARBEIT



- Auch virtuell effizient zusammenarbeiten
- Auf das Klima kommt es an!
- Chancen interkultureller Zusammenarbeit



   NEU				
				Close up
			NEU	Digitale Transformation erfolgreich gestalten
				Einführung in virtuelle Meetings
				Emotionale Intelligenz verstehen und stärken
				Feedback geben und nehmen
				Gruppen-Coaching / Team-Coaching
				Ich und die Anderen
				Im Spiegel der Natur
				Innovative Moderationsmethoden für Meetings und Workshops
				Interkulturelle Simulation
				Konfliktlösungen im interkulturellen Kontext
				Kreativitätsworkshop für Teams
			NEU	Lösungsorientiert handeln – gemeinsam Ergebnisse erzielen
			NEU	Marketing-Teams erfolgreich entwickeln
				Scheitern macht Erfolg
				Schlüsselqualifikation Soft Skills
			NEU	Teamdynamik
				Teamstrukturen entwickeln
				Teamwork works
				Teamworkshop virtuelle Zusammenarbeit
				Vertrauen und Verbindung in virtuellen Räumen
				Vielfalt gewinnt!



NEU



Vielfalt im Team entdecken und wertschätzen

Virtuelles Teambuilding

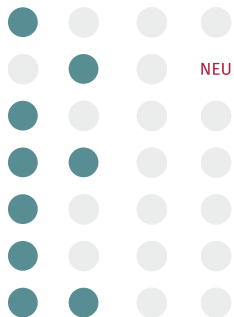
Wandlung und Handlung – gemeinsam hinein ins Neue

Zusammenarbeit in generationsgemischten Teams





ENTWICKLUNGSPROGRAMME



Führung 4.0 : Zukunft aktiv gestalten

Gewohnheiten nachhaltig und gesund verändern

Kultur-Werkstatt: Führung neu gestalten

Mein Selbstverständnis als Führungskraft

Neu in der Führungsrolle

Supervision für neue Führungskräfte

Überzeugend führen ohne Macht

KONTAKT

Wir kümmern uns

Kontakt →



TRILOGIE GbR

Lokfeld 36 • 23858 Barnitz
mail@trilogie.de • www.trilogie.de
Telefon 04533 – 20 49 47-0