



## Inhalte

Best Training Services **S.1**

Trainingsangebote **S.2 - S.7**

TrainerInnen **S.8**

## Professionell, kompetent und nachhaltig.

Vielfältige Erfahrungen unserer TrainerInnen als ManagerIn oder ExpertIn in der Wirtschaft garantieren hohe Qualität. [Mehr dazu](#)

Gruppendynamische, systemische und weitere wissenschaftliche Kompetenzen sichern Ihren Trainingserfolg.

Preisbeispiel:

**1 Tag Training  
ab 100 € pro  
TeilnehmerIn**

(Innerbetriebliches Seminar, 12 TeilnehmerInnen, Seminarraum und Ausstattung wird vom Auftraggeber beigestellt, Preis exkl. USt., es gelten unsere jeweils gültigen

[AGB's.](#))



## BTSplus Best Training Services.

Seit 1.1.2010 bündeln wir unsere Personalentwicklungsmaßnahmen unter der Marke BTSplus Best Training Services.

Als ManagerInnen und ExpertInnen verfügen unsere TrainerInnen über langjährige Erfahrung in der Wirtschaft sowie als TrainerIn oder BeraterIn im jeweiligen Fachbereich.

BTSplus Management Services GmbH wurde 2006 in Wien gegründet. Eine Gruppe von SpezialistInnen aus unterschiedlichen Wirtschaftsdisziplinen bildet ein schlagkräftiges Team.

**Entwicklung und Forschung im Rahmen unserer Industrieteams** eröffnet Ihnen durch neuartige Perspektiven und unkonventionelle Ansätze wirkungsvolle Impulse für ihr Geschäftsmodell. [mehr dazu](#)

Unsere **funktionalen Kompetenzzentren** widmen sich der Weiterentwicklung unseres Know-hows in den Bereichen Marketing & Sales oder Management & Organisation, Personal & Organisationsentwicklung. [mehr dazu](#)

Die Beratungsschwerpunkte von BTSplus liegen in den Bereichen

- ➔ **Business Development**
- ➔ **Sales Performance**
- ➔ **Negotiation Management**
- ➔ **Business Validation & Business Planning**
- ➔ **Corporate Finance**
- ➔ **Personalentwicklung**

Die Erfahrungen unserer TrainerInnen und BeraterInnen bestätigen **beste Referenzen**

ABB, ACCEA, ALPINE ENERGIE, BANK AUSTRIA - UNICREDIT GROUP, BDF – BEIERSDORF, BESENTIALS GROUP, CITICORP., CORDIS - JOHNSON & JOHNSON, DU PONT, EYBL, EXPORTKHEB, FH CAMPUS WIEN – UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCE, G4S – GROUP 4, GE JENBACHER, INTEYA, INTRUM JUSTITIA, KAPSCH, LAUDA AIR, MEDIA MARKT, MDI, MOBILKOM AUSTRIA, NESTLE, NESTLE – SCHOELLER, ONE, ÖAG, ÖSTERREICHISCHER GENOSSENSCHAFTS-VERBAND, ÖSTERREICHISCHE VOLKSBANKEN AG, PALMERS, QASAR, RECHTSANWALTS-KANZLEI JAKSCH-SCHOELLER-RIEL, RENTOKIL INITIAL, RUDDA, SEMPERIT, SIEMENS, SPIDI, SWISS POST, T-MOBILE, ALFRED WALL AG, WIENERBERGER AG, WIENER LINIEN, WIENER STADTWERKE, WINTERSTEIGER, WYETH, XEROX,...

(Auszug aus unseren Referenzen, Details auf Anfrage)

➔ **Anfrage mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**



## Praxisorientiert zukunftsicher und zielorientiert.

In laufender Abstimmung mit Vorständen, GeschäftsführerInnen und HR-Verantwortlichen entwickeln wir **innovative Weiterbildungsprogramme für die Wirtschaft.**

Globale Märkte, neue Medien und komplexe Marktszenarien erfordern wirkungsvolle Strategien und Konzepte.

**Nachhaltigkeit und Zielorientierung** ist

## VERKAUF

- ➔ **DAS GROSSE 1x1 DES B2B VERKAUFES** – Grundlagenseminar intensiv.
- ➔ **FINDE DIE GRAUE EMINENZ** – EntscheidungsträgerInnen im Interessensdschungel der fertigen Industrie.
- ➔ **TEAMSELLING** – Überzeugen Sie die KundInnen auf allen Ebenen.
- ➔ **NEUKUNDENGEWINNUNG DURCH EMPFEHLUNGSMARKETING**
- ➔ **FINANZDIENSTLEISTUNGEN VERKAUFEN BASISMODUL** – Erfolge im Retailbankgeschäft.
- ➔ **BANK SPEZIALAUSBILDUNGEN** – maßgeschneidert für Banken.

### VERKAUF VON INVESTITIONSGÜTERN:

- ➔ **Modul 1** Vertrauen gewinnen – Zwei Schritte vor dem Wettbewerb.
- ➔ **Modul 2** Den Kunden verstehen, das beste Angebot legen.
- ➔ **Modul 3** Das Geschäft abschließen – Verpflichtung zur Partnerschaft.
- ➔ **Modul 4** Kunden erfolgreich binden – Customer Relationship Management.

## MARKETING & NEW MEDIA

- ➔ **PRODUKTMANAGEMENT INDUSTRIE** – für industrielle Verbrauchsgüter, Rohstoffe und Investitionsgüter
- ➔ **DIENSTLEISTUNGSMARKETING IN DER PRAXIS** – Vertrieb von Dienstleistungen an Unternehmen
- ➔ **MARKETING IM GESUNDHEITSMARKT FÜR NEUEINSTEIGERINNEN** – Das 1x1 des Pharma-Marketings

- ➔ **Anfragen mittels Mail oder Telefon 01-602 19 30**



## ENTREPRENEURSHIP

### we act.

SpezialistInnen mit nachgewiesenen Erfolgen sind befugt selbständige Entscheidungen zu treffen.

- ➔ **SUCHMASCHINENMARKETING (SEM)** –  
Neue Medien brauchen neue Marketingstrategien.
- ➔ **NEW MEDIA – SPEZIALWORKSHOPS** –  
Neue Medien sind ständig in Bewegung - wir halten Sie fit.

## KOMMUNIKATION UND VERHANDLUNG

- ➔ **VERHANDLUNGSTECHNIK / BASISTRAINING** –  
Geschäftsverhandlungen erfolgreich führen.
- ➔ **VERHANDLUNGSTECHNIK EINKAUF** – Erfolgreich Verhandeln im Einkauf.
- ➔ **REKLAMATION ALS CHANCE** – So schaffen Sie zufriedene Kunden.
- ➔ **SERVICE ALS CHANCE** – Kundenloyalität durch exzellenten Service.
- ➔ **KUNDENORIENTIERT KOMMUNIZIEREN** –  
Verstärken Sie Ihre Wirkung und Überzeugungskraft beim Kunden.
- ➔ **RHETORIK IM GESCHÄFTSLEBEN / BASISMODUL** –  
Steigern Sie Ihre persönliche Wirkung auf Ihre Zuhörer.
- ➔ **RHETORIK IM GESCHÄFTSLEBEN / AUFBAUMODUL** –  
Ihr Ausdruck am Prüfstand.

## FÜHRUNG UND MANAGEMENT

- ➔ **SITUATIV FÜHREN** – mit Emotion und Ratio.
- ➔ **WORKSHOP FÜR NACHWUCHSFÜHRUNGSKRÄFTE** -  
Gewinnen Sie Sicherheit und Authentizität

- ➔ **Anfragen mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**



## HONESTY we respect.

Ehrlichkeit ist nicht verhandelbar. Wir respektieren unsere KundInnen, KollegInnen und unser Unternehmen.

- ➔ **MITARBEITERGESPRÄCH, KRITIKGESPRÄCH, ZIELVEREINBARUNG** – Wirkungsvoll kommunizieren als Führungskraft.
- ➔ **KONFLIKTMANAGEMENT** – Praxisworkshop für Führungskräfte
- ➔ **ERFOLGSFAKTOR VERANTWORTUNG** – Höchstleistung durch motivierte MitarbeiterInnen

## TEAM BUILDING

- ➔ **GRUPPENDYNAMIK GEZIELT EINSETZEN** - Das Wirken des eigenen und fremden Verhaltens erkennen
- ➔ **VON DER GRUPPE ZUM TEAM** – mit hoher Teamenergie Spitzenleistungen ermöglichen
- ➔ **INTEGRATION ZWEIER KULTUREN** – der Schlüssel zum Erfolg
- ➔ **KONFLIKTE IM TEAM ÜBERWINDEN** - Raus aus der Konfrontation - hin zum Wachstum
- ➔ **INTRINSISCHE MOTIVATION FÖRDERN** - Mitarbeiter nach Fähigkeiten individuell einsetzen, potenzialorientiert führen.
- ➔ **ERLEBNIS NATUR** – Gemeinsam neue Wege finden.

## PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

- ➔ **ABENTEUER ZEITMANAGEMENT** – Zeiten hoher Arbeitsbelastung mit mentalen Strategien erfolgreich bewältigen.
- ➔ **DIE KOMFORTZONEN AUSBAUEN, EIGENE GRENZEN AUSLOTEN** - Selbsterfahrung in der Natur.

- ➔ **Anfragen mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**



## QUALITY we deliver.

Wir sind Profis mit einer Leidenschaft für Qualität. Wir liefern was wir versprechen.

- ⇒ **BURNOUT-PRÄVENTION** – Bewusster Umgang mit eigenen Ressourcen.
- ⇒ **STRESS – ERSTE HILFE BOX**
- ⇒ **TOUCH THE 4 ELEMENTS** – Die Natur neu wahrnehmen.
- ⇒ **IMAGEDESIGN** – Öffentlichkeitsarbeit in eigener Sache.
- ⇒ **EXECUTIVE DRESSCODE, BUSINESS STYLING** – Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.
- ⇒ **BUSINESS KNIGGE** – Die modernen Umgangsformen am Businessparkett.

## MITARBEITERINNENSCHUTZ

- ⇒ **TÄTER SUCHE OPFER, KEINE GEGNER** – Selbstschutz für MitarbeiterInnen.
- ⇒ **SICHERHEITSTRAINING FÜR ANGESTELLTE** – Verhaltensschulung um Extremsituationen erfolgreich zu bewältigen.
- ⇒ **LÄNDERBRIEFING** – Vorbereitung für Auslandseinsätze.

## PROJEKTMANAGEMENT

- ⇒ **PROJEKTMANAGEMENT BASIS I** – Start, Planung, Organisation.
- ⇒ **PROJEKTMANAGEMENT BASIS II** – Steuerung, Führung, Abschluss.
- ⇒ **PROJEKTCONTROLLING** – Wie weiß ich während der gesamten Projektdauer, wo ich in meinem Projekt hinsichtlich Projektfortschritt und Projektergebnis stehe?
- ⇒ **KOMMUNIKATION & KONFLIKTMANAGEMENT IN PROJEKTEN**
- ⇒ **ERSTE HILFE PAKET FÜR PROJEKTTEAMS**

⇒ **Anfragen mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**



## RESPONSIBILITY we care.

Wir leben Verantwortung.  
Wir achten auf unsere  
Kunden und die uns  
anvertrauten Aufgaben.

## FINANZEN UND RECHT

- ➔ **WAS BANKEN LIEBEN** – Der Weg zu einer Bankbeziehung und zur gewünschten Finanzierung.
- ➔ **BETRIEBSWIRTSCHAFT FÜR TECHNIKERINNEN** – Die wichtigsten Grundbegriffe aus der Betriebswirtschaft werden einfach und praxisgerecht besprochen.
- ➔ **VERTRAGSGESTALTUNG AUS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER PERSPEKTIVE** - Welche Eckpunkte in Verträgen sind aus betriebswirtschaftlicher Perspektive interessant?
- ➔ **CLAIM MANAGEMENT** – Wodurch entstehen während eines Projektes Meinungsverschiedenheiten mit der KundIn?

## ENGLISH INTENSIV SEMINARE

- ➔ **BUSINESS ENGLISH WITH CONFIDENCE** – Meetings and Discussions, Presentations and Small Talk.
- ➔ **ENGLISH FOR THE OFFICE**
- ➔ **ENGLISH FOR SALE**
- ➔ **FACILITATING MEETINGS AND WORKSHOPS IN ENGLISH**
- ➔ **NEGOTIATING IN ENGLISH**
- ➔ **PRESENTING IN ENGLISH**
- ➔ **RECRUTING IN ENGLISH**

in Kooperation mit



➔ **Anfragen mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**

**BTsplus®**  
Best Training Services



## PARTNERSHIP we are there for you.

Partnerschaften mit Kunden, Kollegen und Geschäftspartnern machen den Unterschied aus: Die Fähigkeit gute und schlechte Zeiten miteinander zu teilen.

Preisbeispiel:

**1 Tag Training  
ab 100 € pro  
TeilnehmerIn**

(Innerbetriebliches Seminar, 12 TeilnehmerInnen, Seminarraum und Ausstattung wird vom Auftraggeber beigestellt, Preis exkl. USt., es gelten unsere jeweils gültigen [AGB's.](#))



## TOURISMUS – WORKSHOPREIHE

- ➔ **MODUL 1 - GÄSTEORIENTIERUNG & GÄSTEZUFRIEDENHEIT** – Erfolgsfaktor Unternehmenskultur in Tourismusbetrieben.
- ➔ **MODUL 2 – TOURISMUSMARKETING IN DER PRAXIS** - Themen knackig präsentieren und verpacken.
- ➔ **MODUL 3 – NETZWERKE UND ORGANISATIONEN** - im Tourismus.
- ➔ **MODUL 4 – PROJEKTPLANUNG VON KULTUREVENTS**

## INDIVIDUELLE TRAININGSANGEBOTE

Natürlich adaptieren wir unsere Inhalte gemäß Ihren spezifischen Erfordernissen. Wir bieten Ihnen aber auch für Sie individuell entwickelte Trainingskonzepte an.

## QUALITÄTSMANAGEMENT

Hohe Qualität unserer TrainerInnen stellen wir durch modernes Qualitätsmanagement sicher. Die Erreichung der vereinbarten Entwicklungsziele und reproduzierbare Ergebnisse sind uns ein wichtiges Anliegen. Unsere BTSplus© TQC - Training Quality Control Standards sind Bestandteil unserer allgemeinen Geschäftsbedingungen.

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie [hier](#).

➔ **Anfragen mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**

**BTSplus®**  
Best Training Services



## ENTREPRENEUR- SHIP

we act.

## HONESTY

we respect.

## QUALITY

we deliver.

## RESPONSIBILITY

we care.

## PARTNERSHIP

we are there for you.

## TRAINERINNEN POOL

Wir bieten die optimalen TrainerInnen für Ihr Unternehmen. Unser TrainerInnenpool umfasst rund 150 TrainerInnen.

Entscheidend für die Aufnahme in unseren TrainerInnenpool sind vor allem langjährige Erfahrungen in der Wirtschaft als ManagerIn oder ExpertIn im betreuten Fachgebiet.

Darüberhinaus erwarten wir nachweisbare Erfolge als TrainerIn oder BeraterIn.

## TRAINING COMPETENCE CIRCLE

Im BTSplus Training Competence Circle findet die inhaltlich didaktische Entwicklungsarbeit von BTSplus Best Training Services statt. [Mehr dazu](#)

### Kontakt:

**BTSplus Management  
Services GmbH**

Leebgasse 67  
A-1100 Wien

T. +43 (1) 602 19 30

F. +43 (0) 907 61 38

E. [KONTAKT](#)

➔ **Anfragen mittels Mail  
oder Telefon 01-602 19 30**

**BTSplus<sup>®</sup>**  
Brain Trust Services

**BTSplus<sup>®</sup>**  
Best Training Services