

# Seminare für Personaldienstleister

Zeitarbeit gilt nach wie vor als Wachstumsmarkt. Um Firmen, die in diesem Bereich tätig sind, fit für die Zukunft zu machen, bietet **Stefan Frauenknecht** praxisorientierte Seminare und Schulungen zu den Themen Recht, Vertrieb Führung und Management an. Die Unterrichtseinheiten finden beim Kunden im Haus statt und orientieren sich an dessen Anforderungen.



Als sich Stefan Frauenknecht im Jahr 2000 als freier Trainer und Unternehmensberater selbstständig machte, hatte er bereits mehrere Jahre Erfahrung in einem Personaldienstleistungsunternehmen gesammelt – zunächst als Niederlassungsleiter, später als Mitglied der Geschäftsleitung. Zu seinen Verantwortungsbereichen gehörten der bundesweite Vertrieb und die Führung und Ausbildung des innerbetrieblichen Personals. „Unsere Wirtschaftswelt ist geprägt von einem steigenden Wettbewerbsdruck und Marktbedingungen, die sich ständig ändern“, erklärt er. „Wer hier bestehen will, ist auf gut ausgebildetes und hoch motiviertes Personal angewiesen.“

Dieser Herausforderung begegnet Stefan Frauenknecht mit praxisorientierten Seminaren für die Mitarbeiter seiner Kunden, von denen rund 90 Prozent aus der Zeitarbeitsbranche kommen. Die Seminare dauern zwischen

einem und drei Tagen und werden entweder in Hotels oder beim Kunden im Haus abgehalten. Es werden jeweils nur Mitarbeiter einer



Die von Stefan Frauenknecht angebotenen Schulungen und Seminare orientieren sich konsequent an den Anforderungen des Kunden

Firma unterrichtet, und die Inhalte sind individuell auf deren Situation zugeschnitten. „Jedes Unternehmen ist anders“, betont Stefan Frauenknecht, „und es wäre nicht

zweckdienlich, diese Unterschiede durch Seminare zu verwischen, an denen Mitarbeiter verschiedener Firmen teilnehmen.“

Die Lehrinhalte werden von den drei großen Bereichen Recht, Vertrieb sowie Führung und Management bestimmt. Die Seminare im ersten Bereich vermitteln wichtige Kenntnisse zu den Themen Tarifvertrag und Arbeitsrecht. Beim Sektor Vertrieb stehen effektive Telefonakquisition, Kundenbesuche, Unternehmens- und Produktpräsentationen sowie Verhandlungsrhetorik und Abschlusstechnik im Mittelpunkt. „Rhetorik ist ein wichtiger Punkt, wenn es darum geht, Kundenbeziehungen aufzubauen“, hebt Stefan

Frauenknecht hervor. „In unseren Seminaren beschäftigen wir uns mit den verschiedenen Strategien eines Gesprächsaufbaus und zeigen den Teilnehmern anhand praktischer Übungen, wie sie ihre rhetorischen Möglichkeiten verbessern können.“

Mitarbeiterführung sowie Ziel- und Zeitmanagement sind Schwerpunkte bei den Führungs- und Managementseminaren. Hier lernen die Teilnehmer, ihren Arbeitstag effektiver zu strukturieren und die Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Mitarbeiter einzuschätzen. Hinzu kommen bewährte Methoden und Verfahrensweisen, wie man am besten mit eventuell auftretenden Konflikten umgehen kann.

**Stefan Frauenknecht**  
Training & Beratung  
Thomastraße 48  
D-85653 Aying  
[www.frauenknecht-training.de](http://www.frauenknecht-training.de)