

## **Dale Carnegie Deutschland**

Internationale Sales- und Leadership-Trainings



**Name:** Uwe Göthert

**Branche:** Fort- und Weiterbildung

**Kontakt:**

DCD Training GmbH,  
Stefan-George-Ring 24,  
81929 München

[www.dalecarnegie.de](http://www.dalecarnegie.de)

### **Was ist das Besondere am Angebot von Dale Carnegie Deutschland?**

Unsere Kunden erhalten maßgeschneiderte In-house-Trainings, die wir international an jedem Standort des Unternehmens gleich durchführen können - unter Berücksichtigung länderspezifischer Besonderheiten. Am Ende unserer Trainingsprogramme sind alle Führungskräfte oder Verkäufer auf dem gleichen Stand, so dass Erfolge gesteigert werden können.

### **Ist es sinnvoll, in Zeiten der Digitalisierung auf Inhouse-Trainings zu setzen?**

Ein zentrales Element unserer Präsenztrainings ist die Persönlichkeitsentwicklung. Die Trainer reagieren auf das Verhalten der Teilnehmer, fördern sie individuell und geben direkt Feedback. Es entstehen ein Vertrauensverhältnis und eine Gruppendynamik; was Online-Formate nicht leisten können.

### **Gibt es weitere Vorteile von Präsenztraining gegenüber Online-Trainings?**

Die Lernbereitschaft und die Aufnahme neuer Kenntnisse und Fähigkeiten! Bei einem Webinar ist die Ablenkung oft nur einen „Klick“ entfernt. Gerade Führungskräfte brauchen eine andere Lernumgebung, um aus dem Tagesgeschäft befreit zu werden und die Komfortzone zu verlassen. Kurse vor Ort bieten den Trainern dazu ein größeres Spektrum, etwa für Rollenspiele.

### **Unternehmen haben häufig verschiedene Standorte. Wie bekommen Sie alle Mitarbeiter an einen Tisch?**

Gerade für unsere Kunden aus dem Retail haben wir hier eine besondere Lösung: Bei mehreren Standorten kommen unsere „mobilen Kursräume“ zum Einsatz, die sich in Trucks befinden – was gleichzeitig eine große Kosten- und Zeiterparnis für den Kunden bedeutet.