

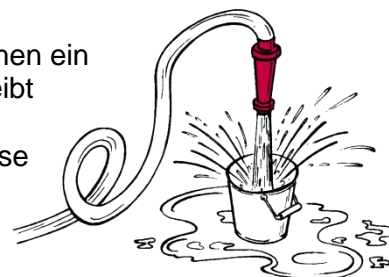
## Infoblatt zum BDVT Siegel Seminar / Methode : INtem® IntervallSystem

<p><b>Persönliche Daten / Erreichbarkeit</b></p> <p><b>Name/Autor:</b> INtem® Institut, Helmut Seßler</p> <p><b>Anschrift:</b> Mallaustr. 69 – 73 68219 Mannheim</p> <p><b>Tel.:</b> 0621 43876-0</p> <p><b>Mail:</b> h.sessler@intem.de</p>	<p><b>Seminar / Methoden Daten</b></p> <p><b>Titel:</b> INtem® IntervallSystem</p> <p><b>Wann entwickelt:</b> 1989</p> <p><b>Wo eingesetzt:</b> in Verkaufs- und Führungskräfteentwicklungstrainings</p> <p><b>Wie lange im Einsatz:</b> 25 Jahre</p> <p><b>Ausführliche Informationen:</b> <a href="http://www.intem.de/intem-gruppe/intervallsystem/">http://www.intem.de/intem-gruppe/intervallsystem/</a></p>
--	---

### Beschreibung der Methode / des Seminars:

Hand auf's Herz – Kommt Ihnen diese Situation bekannt vor?

Sie persönlich, Ihre Mitarbeiter, Vorgesetzten oder Kollegen besuchen ein Führungs- oder Verkaufstraining. Man hört pflichtbewusst zu, schreibt fleißig mit, lernt „Power-Talking“ und wird tagelang mit Fachwissen voll gepumpt. Mit aufgetankter Batterie, flotten Sprüchen, bergeweise Trainings- und Lernunterlagen kehren sie in die Firma zurück.



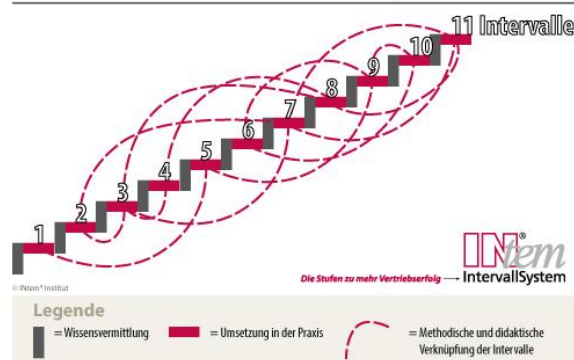
Aber dann herrscht wieder das Tagesgeschäft. So verpufft innerhalb kürzester Zeit die teuer erkaufte Motivation. Was bleibt? Frust und Unzufriedenheit nicht nur beim Seminarbesucher, sondern auch im Management seines Unternehmens.

So manches Training erinnert daher eher an einen Versuch mit einem Hochdruck-Feuerwehrschauch einen 10-Liter-Wassereimer zu füllen! Muss das sein?

Statt der sonst üblichen Kompakt-Seminare werden die INtem® Trainings in 4 bis 12 in sich abgeschlossenen Trainingseinheiten durchgeführt.

Das bedeutet: Der Teilnehmer erhält das Gesamtwissen in kleinen Stufen vermittelt, wobei jeder Stufe Wissenszuwachs mindestens eine Woche praktische Umsetzung zugeordnet ist.

#### Die Trainingsmethode: Das INtem® IntervallSystem



Die INtem® IntervallSystemTrainings finden in der Regel einmal in der Woche statt und dauern ca.

4 Stunden. Das hat den Vorteil, dass die tägliche Verkaufsarbeit jeweils nur kurz unterbrochen wird. Arbeitsstaus und volle Schreibtische, verursacht durch mehrtätige Seminarbesuche der Mitarbeiter, gehören damit der Vergangenheit an. Da sich die Schulungen bei dieser neuen Methode über fast 3 Monate erstrecken, sind sofort und nachhaltig bessere Erfolge festzustellen.

Im Vergleich zu 08/15-Trainingsmaßnahmen werden die Lernziele nicht in starr vorgegebener Reihenfolge am Stück „durchgezogen“, sondern „häppchenweise“ in 11 Wissensseinheiten konzentriert. Jeder Trainingsteilnehmer erhält am Ende jedes Trainingsintervalls konkrete

Umsetzungsaufgaben, die er ein bis zwei Wochen lang in seiner täglichen Praxis anwendet. Dann berichtet er darüber im darauf folgenden Intervall. So erfolgt ein kontinuierlicher Erfahrungsaustausch, der nachhaltig die Einstellung, Motivation und Ergebnis „messbar“ und positiv verändert.

Im Seminar findet kein Lehrer-Schüler-Verhältnis statt. Statt des üblichen „Lernstoff-Konsumierens“ profitiert jeder Teilnehmer davon, dass er alles Erlernte sofort vor Trainingskollegen, seinem INtem® Verkaufstrainer, Coach und Berater und später im Job erfolgreich in die Praxis umsetzen kann – ohne Anlaufpause und bergeweise „dicke Ordner“.

Gleich, ob Sie Nachwuchskräfte fit machen oder Profis den letzten Schliff geben wollen, die didaktische und methodische Vernetzung der Einheiten sorgt dafür, dass „Vergessen schwerer wird als Lernen“.

#### Die Trainingsmethode: Das INtem® IntervallSystem

