



Referenzbericht

Kommunikation im Business - Ein praxisnahes Training für nachhaltigen Erfolg

Kunde: S

System AG mit den verbundenen Unternehmen der @data-Gruppe

Teilnehmende Bereiche:

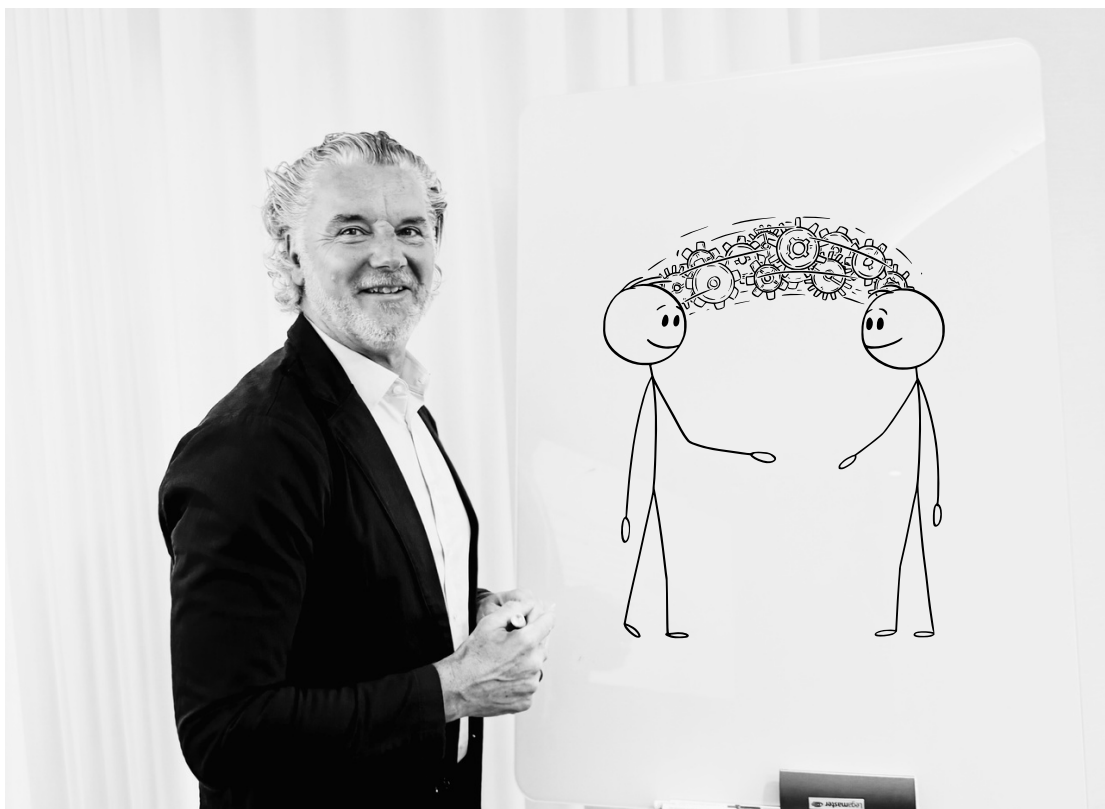
Vertrieb (Sales), Consulting, Support, Empfang (Frontdesk)

Teilnehmende Personen:

Über 40 Mitarbeitende

Trainingsdauer:

jeweils 2-tägige Workshops in mehreren Gruppen



Ausgangslage:

Professionelle Kommunikation ist heute ein entscheidender Erfolgsfaktor - insbesondere in anspruchsvollen Situationen im Kundenkontakt. Ob im IT-Support, in Beratungsprojekten, am Empfang oder im Vertrieb: Es gilt, klar und empathisch zu kommunizieren, aktiv zuzuhören, souverän mit Beschwerden und Einwänden umzugehen - und dabei gleichzeitig die eigene Haltung zu bewahren.

Vor diesem Hintergrund führte die System AG in Zusammenarbeit mit der 2p team GmbH ein praxisorientiertes Kommunikationstraining für mehr als 40 Mitarbeitende durch.

Ziel war es, die kommunikativen Fähigkeiten der Teams zu stärken und konkrete Werkzeuge für schwierige Gesprächssituationen im Business-Alltag zu vermitteln.

Inhalte & Vorgehen:

Im Mittelpunkt des Trainings stand kein Frontalvortrag, sondern echtes, interaktives Lernen. Neben Impulsen zu aktiver Gesprächsführung, Körpersprache, Deeskalation und Feedbackkultur wurden vielfältige praxisnahe Übungen, Gruppenarbeiten und Rollenspiele durchgeführt.

Besonders wirkungsvoll: echte Fälle aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmenden sowie humorvolle Beispiele und Szenenanalysen, die zentrale Kommunikationsfehler und -chancen sichtbar machten.

Auch Themen wie Selbstorganisation, Souveränität gegenüber dominanten Gesprächspartnern, klare Sprache, Schlagfertigkeit und der Umgang mit Widersprüchen („zwischen den Stühlen“) wurden alltagsnah behandelt.

Zudem wurde die Fähigkeit gestärkt, auch in Support- oder Beratungsgesprächen Potenziale für Cross- und Upselling zu erkennen und sensibel zu nutzen.

Ergebnisse & Wirkung:

Das Feedback der Teilnehmenden wie auch der Geschäftsleitung war mehr als positiv. Besonders hervorgehoben wurden:

- die hohe Praxisnähe der Inhalte
- die lebendige, professionelle Trainingsführung
- die realistischen und sofort umsetzbaren Werkzeuge
- sowie die direkte Anwendbarkeit im Alltag

Viele Teilnehmende bestätigten, dass sie seither Gespräche strukturierter, empathischer und zielgerichteter führen – was nicht nur zu einer besseren Kundenbindung, sondern auch zu spürbaren Effekten im Vertrieb geführt hat.

Über die System AG & @data:

Die System AG mit Hauptsitz in Lohmar und die @data Gruppe gehören zu den führenden IT-Dienstleistern in Deutschland. Mit rund 120 Mitarbeitenden bietet das Unternehmen umfassende Lösungen in den Bereichen IT-Infrastruktur, Cloud, Digitalisierung, Software und IT-Consulting - stets mit dem Fokus auf Sicherheit, Effizienz und Kundennähe.

Über die 2p team GmbH:

Die 2p team GmbH ist ein spezialisiertes Beratungs- und Trainingsunternehmen mit Sitz in der Schweiz. Wir unterstützen Unternehmen im DACH-Raum mit praxiserprobten Konzepten und Trainings zu den Themen Vertrieb, Kommunikation und Führung. Unsere Stärke: fundierte Marktkenntnis, Umsetzungsstärke und messbare Ergebnisse - von der Strategie bis zur Umsetzung.