


Führung, Kommunikation & Persönlichkeitsentwicklung

Aktuelle Seminare 2012



 *Alle Seminare auch als Inhouse-Seminar buchbar!*

- Training zur Führungskraft
- Führen ohne Weisungsbefugnis
- Gestern Kollege/in – heute Führungskraft
- Führen in der Sandwichposition
- Delegation richtig umsetzen
- Situativ führen
- Aussagekräftige Arbeitszeugnisse
- Zeitmanagement
- Der Vertriebsleiter als Coach
- Online Lehrgang: Social Media Manager
- Das Argumentations-Training
- Effektive Kommunikation
- Souveränitätstraining
- Das Rhetorik-Intensivtraining
- Mit kühlem Kopf ans Ziel
- Auf den Punkt gebracht
- Erfolgreich durch Schlagfertigkeit

Training zur Führungskraft

Das Führungstraining in zwei Modulen

Ein Muss für alle
neuen Führungskräfte

INHALTE MODUL 1

FÜHRUNG: VERHALTEN, TECHNIK, STIL

Bedeutung der Kommunikation für Zusammenarbeit

- Sender-Empfänger-Modell und selektive Wahrnehmung
- Teamarbeit, Teameffektivität, Verhalten im Team
- Behaviour Analysis: Beobachtung von verbalen Verhaltensweisen

Ihre Führung: Verhalten, Technik und Stil

- Führungsstile und die Beteiligung von Mitarbeitern an Entscheidungen
- Eigenschaften, Einstellungen und Verhalten als Komponenten des persönlichen Führungsstils
- Das „FGS-Modell“
- Personenbezogenes Führen, Positionierung der Führungskraft in der Eigendynamik des Teams
- Selbstwertgefühl, menschliche Abwehrhaltungen
- Miteinander und voneinander lernen durch 180°-Feedback: Rückmeldungen
- Zum Verhalten vom Vorgesetzten an die Mitarbeiter - und umgekehrt

Motivation erzeugen

- Eigenmotivation und Leistung
- Freiraum und Verantwortung
- Mitdenken und Mitgestalten
- Vertrauen und sich Trauen

Termine	04.07.-06.07.2012	Heidelberg
Modul 1	24.10.-26.10.2012	Heidelberg
Gebühren	€ 1.890,- (ASB-Mitglieder € 1.690,-)	
Internet	www.asb-hd.de/B00013 oder /B0016	
Seminar-Nr.	B 013	
Termin	28.11.-30.11.2012	Heidelberg
Modul 2		
Gebühren	€ 1.890,- (ASB-Mitglieder € 1.690,-)	
Internet	www.asb-hd.de/B00013 oder /B0016	
Seminar-Nr.	B 016	

Getrennt
buchbar.

Buchen Sie beide Module zusammen und sparen € 390,-.

Kombipreis: € 3.390,- (ASB-Mitglieder € 2.990,-).

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:

Wolf Ohrem

bewährter Führungskräftetrainer mit
Einfühlungsvermögen und langjähriger
Erfahrung als Hauptabteilungsleiter

Der Trainer erhält
durchweg Bestnoten!

INHALTE MODUL 2

GESPRÄCHE: ANLÄSSE, TECHNIKEN, ZIELE

Gesprächs-Grundhaltungen

- Verifikation des eigenen Gesprächs-Stils
- Sekundär-Haltungen

Das Mitarbeiter-Gespräch

- Inhalts-Ebene und Beziehungsangebot
- Ich-/Du Botschaften
- Aktives Zuhören
- Problem-Besitz
- Beraten-Fördern-Vereinbaren

Das Kritik-Gespräch

- Gesprächshaltung, Kommunikations-Barrieren
- Erarbeiten von Lösungsschritten
- Beiderseitiges Commitment

Das Konflikt-Gespräch

- Fünf Stufen der Konfliktlösung
- Beiderseitiges Commitment
- Überprüfung der Lösung in der Praxis

Das Beurteilungs-Gespräch

- Setzen von Zielen
- Beurteilung als Feedback und Beratungs-Prozess
- Leistung, Leistungsergebnis und Leistungsverhalten

METHODEN

Feedback-Abend in Modul 1, videogestützte Übungen und Rollenspiele.

IHR NUTZEN

Das Training zur Führungskraft ist der Bestseller im Bereich Führungsseminare. Wolf Ohrem begeistert mit Wissen und Einfühlungsvermögen, er erhält durchweg Bestnoten! In zwei intensiven Modulen verschaffen Sie sich das kompakte Wissen und üben die Fähigkeiten einer erfolgreichen Führungskraft. Im Mittelpunkt stehen grundlegende Führungstechniken und -stile, Kommunikation, Motivation, Delegation, Mitarbeitergespräche und das Führen mit Zielen. Sie lernen situativ angemessen zu führen und überzeugend zu kommunizieren. Maximal 12 Teilnehmer, dadurch intensives Lernen!

TEILNEHMEN WERDEN

Alle neuen und angehenden Führungskräfte, die sich eine systematische Basis für „Führung“ aufbauen möchten. Angesprochen sind auch Führungskräfte mit erster Erfahrung, die eine Auffrischung und Optimierung Ihres Führungsverhaltens anstreben.

Führungs-Tage spezial

Mit diesen Führungs-Tagen spezial eröffnet Ihnen die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. die Möglichkeit, sich intensiv mit den Themen auseinanderzusetzen, die Sie in Ihrer Führungsarbeit bewegen. Sie haben sechs Workshops zur Auswahl und können sich so Ihr eigenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen!

Ihr Plus:
Schnupper-Business-Coaching

Donnerstag, 3. Mai 2012

Workshop 1 mit Dr. Konrad Rump **Führungskompetenz intensiv** – Mitarbeiter motivieren - den richtigen Führungsstil anwenden

Die Tätigkeit als Führungskraft stellt Sie vor die Aufgabe, spezifischen Rollenerwartungen aus Sicht der Mitarbeiter aber auch Anforderungen von Seiten der Unternehmensleitung gerecht zu werden. In dieser Sandwichposition benötigen Sie spezifisches Handwerkszeug und müssen Ihren ganz eigenen Führungsstil finden.

Sie lernen in diesem Workshop

- > Grundhaltungen und Klarheit in der Rolle als Führungskraft
- > Grenzen und Möglichkeiten der Motivation von Mitarbeitern
- > Der situative Führungsstil in Abhängigkeit vom Entwicklungsstand des Mitarbeiters
- > Mit Zielen sicher führen
- > Zentrales Handwerkszeug der Führungskraft

Workshop 2 mit Christa Eversmeyer **Erfolgsfaktor Souveränität**

Ein souveräner Mensch tritt gelassen und selbstbewusst auf, wirkt überlegen ohne überheblich zu sein. Er weiß, wie er auf andere wirkt, ist sich seiner selbst-bewusst, kennt seine Stärken und Schwächen genau.

Wenn Sie folgende Fragestellungen besonders ansprechen, ist dieser Tages-Workshop genau das Richtige für Sie:

- > Was für ein Persönlichkeitstyp bin ich?
- > Wie verschaffe ich mir eine noch breitere Akzeptanz, eine höhere Anerkennung?
- > Wie wirkt mein verbales und nonverbales Verhalten auf andere?
- > Wie gewinne ich noch mehr Selbstbewusstsein, Souveränität und Sicherheit?
- > Wie entdecke und entwickle ich ungenutzte Potenziale in meiner Persönlichkeit und integriere sie zum Wohle meines Unternehmens?

Workshop 3 mit Heike Holz **Erfolgreich durch Schlagfertigkeit**

„Zehn Minuten später bin ich schlagfertig!“ – Geht Ihnen das auch manchmal so? Mit sprachlicher Eleganz und Wortwitz jede Gesprächssituation souverän zu meistern, die richtige Antwort immer parat zu haben – das üben Sie in diesem Training. Lernen Sie die verschiedenen Techniken, Kniffe und Tricks der Schlagfertigkeit kennen.

Sie lernen in diesem Workshop...

- > wie Sie sofort passende Erwidern auf verletzende Verbalantworten finden
- > wie Sie Ihr Selbstwertgefühl steigern
- > wie Sie witziger und humorvoller werden
- > wann Frechheit siegt
- > wie Sie auf sanfte Art mit den Angriffen Ihres Gesprächspartners umgehen

Freitag, 4. Mai 2012

Workshop 4 mit Dr. Konrad Rump **Teams führen** – Teamdynamik verstehen, Konflikte bewältigen

Komplexe Aufgabenstellungen fordern den Teamleiter in seiner fachlichen Kompetenz und in seiner Managementfunktion. Hohe Führungskompetenz und die Schaffung angemessener Rahmenbedingungen für eine hochwertige Kooperation der Mitarbeiter untereinander werden zunehmend bedeutsam.

Sie lernen in diesem Workshop...

- > wie Sie die Zusammenarbeit in Ihrem Team verbessern können
- > wie sich Hochleistungsteams entwickeln
- > wie Sie den Teamentwicklungsprozess unterstützen können
- > Konflikte zu erkennen und den Punkt zu finden, wann Handlungsbedarf vorhanden ist
- > sicher durch unterschiedliche Strategien Konflikten zu begegnen

Workshop 5 mit Christa Eversmeyer **Gesund Führen** – Wie Sie die Belastbarkeit Ihrer Mitarbeiter in Krisen und Konflikten gezielt stärken

Für die Überlebensfähigkeit von Organisationen ist es zunehmend wichtig, schnell und effektiv mit dem ständigen Wandel und herausfordernden Situationen umzugehen. Dazu werden starke, selbstbewusste und zuversichtliche Mitarbeiter benötigt.

Wenn Sie als Führungskraft folgende Fragestellungen klären möchten, ist dieser Tages-Workshop genau das Richtige für Sie:

- > Wie erkenne ich Anzeichen von Stress-, Verhaltens- und Gesundheitsrisiken meiner Mitarbeiter?
- > Wie reagiere ich angemessen auf Probleme meiner Mitarbeiter, wie z.B. Erschöpfungssyndrome, innere Kündigung, Leistungsabfall?
- > Wie spreche ich Tabu-Themen an, wie z.B. Alkohol- und Medikamentenabhängigkeit?
- > Was heißt es generell, Veränderungsprozesse zu initiieren, zu leiten und zu begleiten?

Workshop 6 mit Heike Holz **Die Kraft der Sprache**

Erleben Sie Sprache ganz neu. Lernen Sie, sich spielerisch mit Selbstbewusstsein weich durchzusetzen und zu gewinnen. Verwirklichen Sie Ihre Ziele, indem Sie mit Worten überzeugen und mitreißen. Rücken Sie sich selbst mit einer positiven Ausstrahlung ins rechte Licht. In zahlreichen Übungen erkennen Sie, wie bereits geringfügige Änderungen der gewohnten Ausdrucksweise eine nachhaltige Wirkung auf das Denken, Sprechen und Handeln haben und sich dadurch für uns neue Handlungsspielräume eröffnen.

Themenschwerpunkte:

- > Kommunikations- und Fragetechniken, Wirkungsvolle Rhetorik und Dialektik, Sicherheit und selbstbewusstes Auftreten, Grundlagen der Menschenkenntnis, Übungen für Gedächtnis und Kreativität

Führen ohne Weisungsbefugnis

So kommen Sie ans Ziel – auch ohne Vorgesetztenfunktion

Mitarbeiter zielgerichtet zu führen - ohne die klassische Führungsrolle mit disziplinarischer Personalverantwortung zu besitzen - ist eine außerordentliche Herausforderung. Denn Führungskräften ohne hierarchische Macht fehlen die Möglichkeiten, Sanktionen zu ergreifen oder finanzielle Anreize zu gewähren.

Um trotzdem alle Mitarbeiter auf ein Ziel gerichtet zu führen, muss die Führungskraft genau wissen, wofür sich jeder Mitarbeiter begeistern lässt. Sie muss herausarbeiten, wie Mitarbeiter sich am besten mit den Zielen und Aufgaben identifizieren.

Je besser dabei die Fähigkeiten, Neigungen und Interessen bekannt sind, desto motivierter arbeitet jeder Einzelne und das Team als Ganzes. Das allerdings erfordert Einfühlungsvermögen und kommunikatorisches Geschick. Führungskräfte, die ohne Weisungsbefugnis führen, müssen in hohem Maße glaubwürdig und integer sein.

Führung ohne hierarchische Macht – Was macht gute Teamführung aus?

- Wesentliche Bedingungen für ein Gelingen von Führung ohne Weisungsbefugnis
- Die Bedeutung der Selbstführung für gute Mitarbeiterführung
- Die zentralen Kompetenzen einer Führungskraft
- Führungsstile situativ richtig einsetzen
- Authentisch sein und authentisch bleiben

Wie kann ich Respekt und Akzeptanz erlangen?

- Das Spannungsfeld zwischen „informeller Führung“ und „ernannter Führung“
- Akzeptanz in der Funktion schaffen
- Natürliche Autorität als Person gewinnen und ausbauen

Motivation als Grundlage für gute Ergebnisse

- Umgang mit unterschiedlichen Charakteren
- Das Rüstzeug gekonnter Motivation
- Motivation ist wertschätzende Kommunikation

Kommunikation und zentrale Führungswerkzeuge

- Klug und klar kommunizieren
- Brücken bauen, Sinnhaftigkeit herstellen, überzeugen und begeistern
- Einfluss nehmen, andere einbinden

- Ziele vereinbaren
- Richtig informieren, delegieren und steuern
- Verhaltensänderungen bewirken

Konflikte lösen und schwierige Situationen meistern

- Lösungsorientierter Umgang mit Konflikten
- Verhalten bei Blockaden im Team
- Der Umgang mit „schwierigen Mitarbeitern“
- Das Zusammenspiel der Menschen im Team verstehen und positiv gestalten

IHR NUTZEN

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre eigenen Stärken zur Geltung bringen können. Sie lernen ein Führungsverhalten kennen, das Vertrauen und Teambuilding fördert sowie einen konstruktiven Umgang mit Konflikten unterstützt. Sie erlernen, authentisch zu kommunizieren und Mitarbeiter motivierend zu führen.

METHODEN

Wir arbeiten hauptsächlich an Praxisfällen, die den Seminar-gästen den Transfer in den Unternehmensalltag optimal ermöglichen.

Daneben erhalten Sie vielfältige Anregungen in Diskussionen, Impulsreferaten, Übungen, Gruppenarbeit sowie Rollenspielen mit Videofeedback. Außerdem lernen Sie zahlreiche Do's und Dont's für Ihre Führungsaufgabe.

TEILNEHMEN WERDEN

Fach- und Führungskräfte, die Menschen führen und Prozesse fachlich steuern, ohne disziplinarische Verantwortung zu haben

Termine	21.06.-22.06.2012 Heidelberg 19.11.-20.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00350
Seminar-Nr.	B 350

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:

Dr. Konrad Rump

Diplom-Pädagoge, langjährig erfahrener Trainer, Moderator, Coach und Wirtschaftsmediator in Produktions- und Dienstleistungsunternehmen mit den Arbeitsschwerpunkten: Führung, Konfliktmanagement und Teamentwicklung

Gestern Kollege/in – heute Führungskraft

Wie Sie den Rollenwechsel erfolgreich meistern

Wenn Mitarbeiter sich aus dem Kollegenkreis zur Führungskraft entwickeln, ist dies eine Herausforderung für alle Beteiligten. Oft bleibt der neue Chef der „ewige Kollege“. Dieses Seminar hilft Ihnen, den entscheidenden Rollenwechsel vorzunehmen und konfliktarm zu gestalten.

Die Führungspersönlichkeit - Reflexion der eigenen Situation

- Das eigene Rollenverständnis
- Welches Bild habe ich von einer professionellen Führungskraft?
- Erwartungen klären – Was erwartet mein Chef, was meine Mitarbeiter?
- Auf welche führungsrelevanten Fähigkeiten kann ich zurückgreifen und auf welche Ressourcen kann ich aufbauen?

Konsequenzen aus dem Rollenwechsel

- Orientierung in der neuen Rolle gewinnen
- Das richtige Verhältnis von Nähe und Distanz
- Welche Veränderungen ergeben sich?
- Wie möchte ich den Start in die neue Rolle begehen?

Typische Stolpersteine und wie man sie umgeht

- Unsicherheit und Irritation
- Strenge und Autorität
- Gleicher unter Gleichen
- Fehlende Wertschätzung als Ursache für Widerstand

Kommunikation und Gesprächsführung

- Sachlich klar und menschlich wertschätzend kommunizieren
- Wie gelingt es mir, Mitarbeitern klare Regeln und Grenzen aufzuzeigen, ohne sie durch Widerstand zu verlieren?
- Wie schaffe ich die engagierte Einbindung von ehemaligen Kollegen in herausfordernde Arbeitsprozesse?
- Wie gebe ich konstruktives Feedback?

Die Kraft des Vorbilds:

Führungsaufgaben und -instrumente

- Ziele vereinbaren
- Professionell delegieren
- Kontrolle richtig einsetzen
- Anerkennen und motivieren

Situatives Führen nach dem Blanchard-Modell

- Wie verknüpfe ich erfolgreich aufgaben- und mitarbeiterbezogenes Führungsverhalten?
- Welche Rolle spielt dabei mein Lieblings-Führungsstil?

Bearbeitung Ihrer persönlichen Praxisfälle

IHR NUTZEN

- In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, sich mit Ihrer neuen Rolle auseinanderzusetzen und bewährte Führungsinstrumente zu gewinnen.
- Das Training hilft Ihnen entscheidend, bei Ihren ehemaligen Kollegen als Führungskraft akzeptiert zu werden. Sie vermeiden unnötige Konflikte und bewältigen notwendige Auseinandersetzungen erfolgreich und konstruktiv.

METHODEN

Impulsreferate, Selbstreflexion, Diskussion, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele, Feedback, individuelles Coaching mit Arbeit an Fallbeispielen

TEILNEHMEN WERDEN

Nachwuchsführungskräfte, die seit kurzem oder in naher Zukunft Führungsverantwortung übernehmen werden

Termine	25.06.-26.06.2012 Heidelberg 15.11.-16.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00372
Seminar-Nr.	B 372

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihre Seminarleiterin:

Beatrice Fehling

ist langjährig erfahrene Kommunikations-, Verhaltens und Führungstrainerin und anerkannte Expertin in punkto Führungskräfteentwicklung. Vor ihrer Trainertätigkeit war sie langjährig selbst als Führungskraft bei internationalen Unternehmen engagiert.

Führung in der Sandwichposition – Die Widersprüche des Führungsauftrags bewältigen, mit Erwartungshaltungen von Kollegen, Management und Mitarbeitern umgehen

Grundlegendes Ziel des zweitägigen Seminars ist es, „Handlungslogiken“ mittlerer Führungskräfte zu skizzieren und in Zusammenhang mit ihrer Funktion und den Rahmenbedingungen ihrer Tätigkeit zu verstehen. Neben der eigenen Führungsphilosophie und den prägenden Aspekten der individuellen Persönlichkeitsmerkmale stehen die Rahmenbedingungen und wahrgenommenen Handlungsmöglichkeiten im Vordergrund, u.a. die Führungskultur im Unternehmen und Erwartungen an Führungskräfte.

Führen und geführt werden

- Eigene Rolle und Selbstverständnis im mittleren Management
- Spannungsfeld verschiedener Erwartungshaltungen – Umgang mit ambivalenten Situationen
- Grundprämissen für eine erfolgreiche Führung: Respekt, Akzeptanz, Autorität
- Rückgrat – eine Frage der gelebten Werte
- Der 360-Grad-Leadershipansatz

Führungsperspektive Selbstmanagement

- Grenzen der eigenen Belastbarkeit erkennen
- Nein sagen können
- Die Einstellung zu sich und seinem Umfeld – Die eigenen Glaubenssätze und deren Wirkung

Führungsperspektive Mitarbeiter

- Wie werde ich als Führungskraft wahrgenommen?
- Katalysator zwischen Mitarbeiter und Management
- Erfolgsfaktoren: Glaubwürdigkeit - Transparenz - Vertrauen
- Der mittlere Manager als Informations- und Kommunikationsbrücke

Führungsperspektive Vorgesetzter

- Macht oder (Ohn)Macht
- Täter- oder Opferrolle
- Durchsetzungs- und Überzeugungskraft nach oben
- Unter Druck souverän handeln
- Grenzen der Loyalität
- Do's und dont's im Umgang mit Chefs

Laterale Führung

- Sich behaupten vs. Sparringspartner sein
- Konstruktiver Umgang mit Konkurrenz und Ellenbogenmentalität
- Aufbau und Pflege eines netzwerkartigen Beziehungsmanagements

IHR NUTZEN

- Sie machen sich die eigene, besondere Rolle als Führungskraft im mittleren Management bewusst.
- Sie erhalten konkrete Anregungen, Ihre eigene Persönlichkeit im Spagat unterschiedlicher Erwartungen zu bewahren.
- Sie gewinnen praktische Verhaltensstrategien für den individuellen Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern.
- Sie stärken Ihre Gelassenheit in kritischen und widersprüchlichen Situationen.

METHODEN

Kurze Trainerinputs und Lehrgespräche, Einzel-, Gruppen- und Plenumsarbeit, Übungen, Praxisberatung und kollegiale Beratung, interaktiver Erfahrungsaustausch

TEILNEHMEN WERDEN

Führungskräfte aller Ebenen, die souverän in ihrer Managementaufgabe mit expliziten wie impliziten Erwartungen ihres betrieblichen Umfeldes umgehen wollen

Termine	21.06.-22.06.2012 Heidelberg 22.11.-23.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00199
Seminar-Nr.	B 199

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:

Dipl.-Päd. Bernd Dieschburg

langjähriger Managementtrainer, -berater und -coach mit den Schwerpunkten Führung, Leadership sowie Personalentwicklung.

Vor der Selbständigkeit war er 20 Jahre im Rahmen der globalen HR-Aufgaben für den Bereich Personal- und Organisationsentwicklung tätig.

Delegation richtig umsetzen!

Sich selbst richtig entlasten, Mitarbeiter nachhaltig motivieren

Gute Gründe für die Delegation von Aufgaben

- ‚Adeln‘ Sie Ihre Mitarbeiter durch Delegation
- Was können und müssen Sie delegieren
- Grenzen beim Delegieren

Verantwortung abgeben – Vertrauen zeigen.

Erkennen Sie Ihre Delegationsfähigkeit

- Delegieren heißt loslassen – wollen Sie das überhaupt?
- Die Rolle von Zeit und Vertrauen
- Wie Sie einen ‚Testballon‘ starten lassen

Delegation und Zeitmanagement

- Wo liegen Ihre ‚Delegationschätze‘ vergraben?
- Prioritätensetzung – wie Ihnen die bewährte Eisenhowermatrix weiterhilft

Erfolgreich Delegieren in sieben Schritten

- Wie Sie mit dem ‚warum ich‘ richtig umgehen
- Legen Sie Fälligkeitstermine fest und übergeben Sie die nötigen Ressource
- Delegieren Sie effektiv im Dialog
- Was Sie bei Fortschrittsberichten beachten müssen

Delegation – Verantwortung und Kontrolle

- Unterscheiden Sie Gesamt- und Durchführungsverantwortung
- Wie Sie Checkpunkte richtig festlegen und überwachen
- Hol- und Bringschuld – so klappt es

Mitarbeiter erkennen und richtig einschätzen

- In welchen Situationen können Sie überhaupt delegieren?
- Wie Ihnen die Maturity Analyse hilft, den ‚richtigen‘ Mitarbeiter zu finden.
- Reifegrad sucht Führungsstil.
- So erkennen Sie, ob sich Ihr Mitarbeiter bereits im Delegationsstadium befindet.

Delegation und Kommunikation

- Wie Sie klar und deutlich Ihre Erwartungen im Delegationsprozess kommunizieren.
- Warum Ihre Führungskommunikation so wichtig im Delegationsprozess ist.

Das Delegationsgespräch

- Simulieren Sie ein Delegationsgespräch
- Sie erhalten ein konkretes Feedback zu Ihrem Delegationsgespräch

Folgende Analysen führen wir mit persönlichem Feedback durch:

- verschiedene Tests zu Ihrem Delegationsvermögen
- Maturity Analyse Ihrer Mitarbeiter zum Erkennen der Delegationsfähigkeit

Wir sichern aktiven Transfer durch:

- Reflexion und Selbstreflexion Ihrer individuellen Situation
- Feedbackinstrumente und Analyse Ihrer persönlichen Delegations-Wirksamkeit

IHR NUTZEN

Der erfolgreiche Unternehmer John D. Rockefeller hat es einmal so formuliert: „Ich arbeite nach dem Prinzip, dass man niemals etwas tun soll, was ein anderer für einen erledigen kann.“


Sie als Führungskraft haben eine hohe Arbeitsbelastung. Deshalb ist es für Sie ‚überlebenswichtig‘, dass Sie Aufgaben richtig delegieren. Die Aufgabendelegation als zentrale Kompetenz hilft Ihnen mit der zunehmenden Arbeitslast effektiv umzugehen und Ihre Mitarbeiter zielgerichtet einzusetzen. Zeitgemäße Mitarbeiterführung erfordert von Ihnen, die kraftvolle Mitwirkung Ihrer Mitarbeiter sicherzustellen. Vom richtig verstandenen Delegieren profitieren auf vielfältige Weise sowohl Sie als auch Ihre Mitarbeiter. Wie das geht, lernen Sie hier.

TEILNEHMEN WERDEN

Führungskräfte und Teamleiter

! Sie erhalten:

- Checklisten, Tipps und Tools
- Das Hörbuch des Referenten ‚Richtig Führen ist einfach‘



Termine	21.06.-22.06.2012	Heidelberg
	15.11.-16.11.2012	Heidelberg
Gebühren	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)	
Internet	www.asb-hd.de/B00152	
Seminar-Nr.	B 152	

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:
Dr. Matthias K. Hettl
Geschäftsführer,
Management Institut Hettl Consult

Situativ Führen

Der Klassiker, immer noch richtig: So steigern Sie die Wirksamkeit Ihrer Führung.

Smarte Ziele als Basis für situatives Führen

- So legen Sie die Basis für Ihren Erfolg als situative Führungskraft
- Geben Sie Orientierung, zeigen Sie den Weg auf und machen Sie Ihre Mitarbeiter erfolgreich
- Die ‚smart-Formel‘ für effektives Feedback an Ihre Mitarbeiter

Wie führen Sie – Ihr Leadership Check

- Sie erhalten ein Führungsselbstbild und ein ausführliches Feedback zu Ihrem situativen Führungsstil
- Führungstile und Effektive Führung – so kommen Sie voran
- Wie Sie ‚old rabbits‘ und ‚young tigers‘ erfolgreich führen
- So beurteilen Sie den Führungsbedarf richtig

Situativ Führen

- Wie Sie den Reifegrad des Mitarbeiters optimal einschätzen
- Die verschiedenen Führungsstile nach dem Konzept „Situatives Führen“
- Welcher Führungsstil ist korrekt: Strukturieren – Argumentieren – Coachen – Delegieren?
- Holen Sie den Mitarbeiter ab

Setzen Sie den situativen Ansatz erfolgreich um

- Was Sie beim mitarbeiterbezogenen Einordnen des situativen Reifegrades beachten müssen
- Reifegrad sucht Führungsstil – damit legen Sie die Basis für Ihren Führungserfolg
- Woran Sie an Ihren Praxisfällen erkennen, welches der richtige Führungsstil ist
- So steigern Sie den Reifegrad Ihres Mitarbeiters

Bring- und Holschuld – die Lösung

- So gehen Sie richtig mit Ergebnis- und Leistungskontrolle um
- Ihre Führungsstilkombinationen
- Wann Sie enger führen müssen und wie Sie richtig delegieren

Motivation – das A und O in turbulenten Zeiten

- Die fünf Stufen zu dauerhafter Motivation beim situativen Führen
- Wie Sie auch schwierige Mitarbeiter motivieren
- 30 + 30 konkrete Praxistipps, die Sie sofort umsetzen können
- Motivation und situatives Führen

Warum Kommunikation für Sie so wichtig ist

- Wie Sie durch offene Kommunikation Vertrauen schaffen und situativ überzeugen
- So halten Sie die Balance zwischen sachlicher Aufgabenbeschreibung und persönlicher Beziehung
- Zeit – wie Sie trotz knapper Ressource eine regelmäßige und gute Kommunikation gewährleisten

Ihr Individueller Führungsfall

- Bringen Sie Ihren Führungsfall mit – Sie gehen mit einer Lösung nach Hause

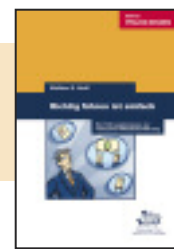
Folgende Analysen führen wir im Seminar durch:

- Führungseffektivitätsanalyse mit persönlichem Feedback
- Leadership Maturity Analyse Ihrer Mitarbeiter mit persönlichem Feedback



Sie erhalten:

- einen Führungskompass
- das Bestsellerbuch vom Referenten 'Richtig Führen ist einfach'



Aktiver Transfer durch:

- Reflexion und Selbstreflexion
- Feedbackinstrumente und Analyse Ihrer Führungswirksamkeit

TEILNEHMEN WERDEN

Alle Fach- und Führungskräfte.

Termin	20.09.-21.09.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00161
Seminar-Nr.	B 161

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Ihr Seminarleiter:
Dr. Matthias K. Hettl
Geschäftsführer,
Management Institut Hettl Consult

Aussagekräftige Arbeitszeugnisse

rationell erstellen und analysieren

Grundlagen

- Gesetzliche Grundlagen
- Neueste Urteile
- Wahrheit und Wohlwollen
- Zwischenzeugnisse

Zeugnisinhalt

- Gesamtaufbau des Zeugnisses
- Der Eingangsabsatz
- Die Firmenvorstellung
- Die Aufgabenbeschreibung
- Die Beurteilung der Leistung
- Die Beurteilung des Sozialverhaltens
- Die Beendigungsformel
- Die Dankes-Bedauern-Formel
- Die Zukunftswünsche
- Datum, Unterschrift

Grundsätzliche Herausforderungen

- Formulierungs- und Gestaltungsfragen
- Der Informationswert von Zeugnissen
- Forschungsergebnisse

So arbeiten Sie in diesem Seminar

Die Herausforderungen der Zeugnisformulierung und -analyse werden systematisch besprochen und anhand praktischer Fälle behandelt.

IHR NUTZEN

- Vielen Zeugnisausstellern ist die Zeugnissprache nicht hinreichend bekannt. Immer wieder kommt es vor, dass wider besseres Wohlwollen weniger gute Zeugnisse ausgestellt werden. Ebenso häufig passiert es, dass fremde Zeugnisse falsch interpretiert und bewertet werden. Teure Fehlentscheidungen können die Folge sein.
- Dieses Seminar befähigt Sie zur rechtssicheren Erstellung informativer Zeugnisse für Arbeitnehmer sowie zur sicheren Analyse fremder Zeugnisse. Sie erfahren, wie Sie durch den Einsatz von Textbausteinen (über 3.000) **Zeugnisse zeitsparend und zugleich individuell formulieren** können.

TEILNEHMEN WERDEN

Personalreferenten, Personalleiter, Ausbilder sowie Sachbearbeiter und **Führungskräfte, die Zeugnisse formulieren** oder analysieren müssen



IHR PLUS

Jeder Teilnehmer erhält das Buch Weuster/Scheer „Arbeitszeugnisse in Textbausteinen“ mit 3.000 Bausteinen für Arbeiter, Angestellte, Führungskräfte, Auszubildende und Praktikanten.

Termine	05.07.2012 18.10.2012	Heidelberg Heidelberg
Gebühren	€ 990.– (ASB-Mitglieder € 890.–)	
Internet	www.asb-hd.de/B00014	
Seminar-Nr.	B 014	

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Arnulf Weuster

langjähriger Personalleiter,

führender Arbeitszeugnis-Experte, Dozent für Personalwirtschaft,

Personalführung und Organisation, Hochschule Offenburg sowie

Autor zahlreicher Fachartikel und -bücher

Zeitmanagement individuell und nachhaltig gestalten

Balanceakt zwischen Ansprüchen und Anforderungen

Zeitmanagement ist Selbstmanagement

- Die Generationen des Zeitmanagements: Effizienz, Effektivität, Work-Life-Balance, Shared-Life-Balance
- Die 5 Antreiber – Einstellungen und Werte prägen unser Handeln
- Selbstmotivation vs. der Kampf mit dem inneren Schweinehund
- Balance-Modell der Lebensführung und -gestaltung

Das eigene Zeitmanagement-Profil

- Persönliche Standortbestimmung
- Analyse des eigenen Arbeitsverhalten, des Arbeitsstils und des Arbeitsumfeldes
- Identifikation von individuellen Handlungsfeldern
- Umgang mit Störungen, Unterbrechungen und Zeitdieben

Planungs- und Organisationsprinzipien

- Prinzip „Schriftlichkeit“
- Prioritäten richtig setzen
- Tages-, Wochen, Monats- und Jahresplanung
- Zielorientierung statt Tätigkeitsorientierung
- Nutzung von Planungssystemen
- Rationelle Arbeitsplatzorganisation

Managementtechniken

- Delegation von Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen
- Informationsmanagement
- Besprechungsmanagement

Stressmanagement

- Umgang mit der eigenen Belastbarkeit – Grenzen erkennen und setzen
- Grundlagen der Stressbewältigung
- Kurzfristige und langfristige Methoden, Möglichkeiten und Herangehensweisen

METHODEN

Kurze Trainerinputs und Lehrgespräche, Einzel-, Gruppen- und Plenumsarbeit, Übungen, Selbstreflektion, Praxisberatung, interaktiver Erfahrungsaustausch

IHR NUTZEN

- Sie schärfen Ihr Bewusstsein, um die eigene Zeit planvoll und zielführend zu managen.
- Sie reflektieren und analysieren Ihre eigenen Stärken und Verbesserungsansätze bzgl. des individuellen Arbeitsstils und des Arbeitsverhaltens.
- Sie entwickeln konkrete und alltagstaugliche Alternativen zur Optimierung der Selbstorganisation.
- Sie lernen, Ihre Ziele durch eine klare Bestimmung von Prioritäten und eine konsequente Planung zu erreichen, Zeit und Ruhe für das Wichtige zu gewinnen und die eigene Leistungsfähigkeit damit zu steigern.

TEILNEHMEN WERDEN

Fach- und Führungskräfte, Projektleiter und -mitarbeiter, die ihr Zeitmanagement nachhaltig optimieren wollen

Termine	26.04.-27.04.2012 Heidelberg 11.10.-12.10.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00031
Seminar-Nr.	B 031

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:

Dipl.-Päd. Bernd Dieschburg

langjähriger Managementtrainer,

-berater und -coach mit den Schwerpunkten Führung, Leadership sowie Personalentwicklung. Vor der Selbständigkeit war er 20 Jahre im Rahmen der globalen HR-Aufgaben für den Bereich Personal- und Organisationsentwicklung tätig.

Der Vertriebsleiter als Coach

Als Leiter eines Vertriebsbereiches führen Sie angestellte und/oder selbstständige Mitarbeiter. Doch, was macht diese Führung aus und ist es denn Führung? Können Sie dem Mitarbeiter klare Vorgaben machen und Sanktionen verhängen? Haben Sie Mittel ihn zur Aktivität zu zwingen? Oder ist es eher ein Coachings? Der Begriff des Coachings ist heute in aller Munde und wird vielfältig eingesetzt. Wir meinen mit Führung coaching die Rolle als Helfer im Vertriebsprozess. Weder die klassische Führung, noch ein reines Coaching halten wir für alleinig Ziel führend. Die Balance aus beidem kann Ihnen neue Ansätze verschaffen. Denn klar ist, jede inaktive Vertriebskraft kostet Sie Zeit und macht auf Dauer alle unzufrieden. Sie werden inaktive Vertriebsmitarbeiter nicht zum Kunden tragen können, wie man so schön sagt. Coachen Sie sie statt dessen.

Führungspersönlichkeit

(Führungskompetenz/Potenziale)

Führung vs. Coaching

Positionierung als VL

- Aufgabenfelder und ihr Rollenbild
- integriert in die Coachfunktion
- gegenüber Angestellten und Selbstständigen

Situationsgerechtes Coaching von Vermittlern

- vom Problem zum Ziel
- psychologische Ebenen
- Dramadreiseck
- Def. Coaching
- Coachingansätze
- Coachingformate I
- Coachingprozess

(Grundhaltung, Prinzipien, psychologische Ebenen, SPORT, SMART)

Mitarbeitergespräche und Mitarbeitertypologie

- Womit lässt er sich begeistern? Was sind seine Antreiber?
- Was motiviert ihn?
- typische Einwände bearbeiten
- Feedback als Coach geben
- Führungsinstrumente, integriert im Coachingprozess



Ihre Seminarleiter:

Lale Diler

Dipl. Betriebswirt,
Performanceberater,
Personal Coach und Führungskräftetrainer,
Geschäftsführerin Diler Consult

Vertriebsideen einbringen, Zielvereinbarungen treffen und Maßnahmen ohne hierarchische Macht umsetzen

- Smart-Regel anwenden
- Eigene Ziele setzen!
- Wer macht was mit wem bis wann?
- Aktivitätencontrolling

Meine nächsten Vertriebsaktivitäten

- Was kann ich mir in den nächsten 2 bis 4 Wochen jetzt vornehmen?

IHR NUTZEN

Im Seminar erlernen Sie weitere Fähigkeiten, welche Ihnen bei der Führung Ihrer Vertriebsmitarbeiter neue Ansätze erlauben. Erleben Sie sich in der Rolle des Helfers. Mit Fragen vom Problem zum Ziel oder nicht im Operativen ein Gespräch zu starten. Wann positionieren Sie sich wie? Wann braucht Ihr gegenüber Führung in engen Leitplanken und wann erreichen Sie mit einem Coaching mehr. Was wirkt anders und ändert sich etwas dauerhaft, wenn Sie coachen?

Einige Ihrer Kollegen arbeiten bereits mit Coachinginstrumenten. Sie werden sehen, wie weit man mit Coaching kommen kann und wie nachhaltig dies ist.

Kombinieren Sie Ihre Führungskompetenz mit Coaching und werden Sie noch besser.

Termin	20.06.-21.06.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.390.- (ASB-Mitglieder € 1.250.-)
Internet	www.asb-hd.de/B00205
Seminar-Nr.	B 205

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Zusatzseminar:

Der Bereichsleiter als Coach im Versicherungsvertrieb

vom 11.-12.07.2012 in Heidelberg
www.asb-hd.de/B00206



Bert Passek

Coach im Vertrieb
Praxisnähe durch 20 Jahre Erfahrungen
als Versicherungsfachmann
(spezialisiert auf das Firmengeschäft),
Bankenbetreuer und Führungskraft im Vertrieb



Online-Lehrgang: Der Social Media Manager

In nur 6 Modulen zum Zertifikat

Ablauf:

Die Teilnehmer erhalten zu Beginn des Online-Lehrgangs einen Zugang zur Online-Plattform. Innerhalb dieser Plattform finden die terminierten Online-Seminare statt. (Die Teilnehmer benötigen hierzu keine Software-Installation)

Die Online-Seminare können live an jedem PC mit Internetanschluss verfolgt werden. Im Anschluss an das Seminar können die Teilnehmer das entsprechende Vertiefungsskript als pdf-Datei herunterladen und bearbeiten (Bearbeitungsdauer ca. 8 Unterrichtsstunden pro Skript).

Alle Seminare werden aufgezeichnet und stehen den Teilnehmern bis zum Lehrgangsende zur Verfügung. Zur Selbstkontrolle Ihres Lernerfolges können die Teilnehmer im Online-Portal Multiple-Choice-Fragen zu jedem Vortrag beantworten.

Der Lehrgang endet mit einem 60-minütigen Multiple-Choice-Test, der im Online-Portal absolviert wird. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das Zertifikat „Zertifizierter Social Media Manager“.

Modul 1 Freitag, 15.06.2012, 10.30–12.00 Uhr

Social Media Marketing-Vertrieb & Strategie: Neue Wege der Kundengewinnung erschließen

- Klassischer Vertrieb vs Social Media Vertrieb
- Chancen und Risiken im Social Web
- Zielgruppen- und Zieldefinition, um eine erfolgreiche Social Media Marketing-Vertriebsstrategie zu realisieren
- Unternehmensziele im Social Media-Vertrieb umsetzen
- Häufige Fehler
- Erfolgsbeispiele aus der Praxis

Modul 2 Freitag, 22.06.2012, 10.30–12.00 Uhr

Erfolge messen und steuern

- Ist-Analyse / SWOT Analyse
- Wettbewerbsbeobachtung / Weborientierte Marktpotentialanalyse
- Monitoring / Überwachung der Kanäle
- Planung, Steuerung und Kontrolle im Social Media-Vertrieb
- Krisenkommunikation und Reputationsmanagement

Modul 3 Freitag, 29.06.2012, 10.30–12.00 Uhr

Wie online Kunden gewonnen werden:

Vertriebsorientiert im Social Web agieren

- Eigenheiten der Kommunikation im Social Web
- Die Psychologie des Social Commerce
- Influencer und Multiplikatoren gewinnen
- Aktivierung und Motivation von Usern in meinen Communities
- Kunden über Social Media Plattformen binden

Modul 4 Freitag, 06.07.2012, 10.30–12.00 Uhr

Social Media-Vertrieb mit Facebook®, Xing® & Twitter®

- Aufbau eines professionellen Unternehmensprofils in Xing®, Facebook® und Twitter®
- Erstellung einer effektiven Firmen-Fanseite in Facebook®
- Fans in Facebook und Kontakte in Xing® aufbauen und für Ihr Business effizient einsetzen
- Sparen Sie Zeit und Geld: Automatisierungsprozesse in Xing®
- Twitter: Mit 140 Zeichen schnell im Social Web sichtbar werden

Modul 5 Freitag, 13.07.2012, 10.30–12.00 Uhr

Vertrieb mit Videomarketing, Podcasts und Blogs

- Gewinnen Sie mit Video-Marketing die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe
- So erstellen Sie ein professionelles Video zur Leadgenerierung
- Höhere Klickraten mit Podcasts erzielen: Erstellung, Verlinkung und Verbreitung
- Große Wirkung erzielen: Kreieren, Publikation und Verlinkung von Blogs
- Bedeutungsvolle Inhalte: Richtige Themenauswahl, die Ihre Zielgruppe lesen möchte

Modul 6 Freitag, 20.07.2012, 10.30–12.00 Uhr

Effiziente Vernetzung von Social Media Plattformen und der Firmenh homepage: Bestmögliche Nutzung Ihrer Webseite als Vertriebsplattform

- Grundlagen zur Verzahnung von Social Media und Firmenh homepage
- Bessere Platzierung Ihrer Firmenseite im Google-Ranking
- Potentielle Kunden mit Social Media auf Ihre Webseite bringen
- Integration von Social Media-Widgets & Buttons
- Durch optimalen Einsatz von Social Media-Tools Zeit und Geld sparen

Termin	15.06.-20.07.2012
Gebühren*	€ 1.190.– (ASB-Mitglieder € 1.140.–)
Internet	www.asb-hd.de/D00858
Seminar-Nr.	D 858

In nur 6 Online-Modulen
zum Social Media Manager



Ihr Seminarleiter:

René Stejskal

Gründer der erfolgreichen Unternehmer-Plattform „professionell netzwerken“, einer der besten Experten im Bereich Social Media Marketing, langjährige Erfahrung in einer der härtesten Branchen Deutschlands, der Versicherungsbranche, umfassendes Knowhow aus den Bereichen Vertrieb und Verkauf

Das Argumentations-Training

Mit schlagenden Argumenten, Gelassenheit und Biss schneller zum Ziel

Überzeugungsfähigkeit ist ein entscheidender Erfolgsfaktor in allen Kommunikations-Situationen. Auch Sie haben sicherlich in vielen Situationen Ihres beruflichen Alltags Überzeugungsarbeit zu leisten: in Gesprächen und Verhandlungen genauso in Besprechungen oder bei Präsentationen. Dabei sind dialektisches Geschick und gute Sachargumente gefordert.

Bausteine erfolgreicher Argumentation

- Analyse schwieriger Situationen
- Ihre innere Einstellung: der Schlüssel für Überzeugungswirkung
- Faktoren Ihrer Persönlichkeit und die persönliche Wirkung bewusst machen

Gezielte Vorbereitung

- Kernbotschaften und Ziele definieren
- Wie tickt mein Gesprächspartner: Fragenkatalog für die Zuhöreranalyse
- Mögliche Einwände vorab durchdenken
- Konkretes Vorgehen festlegen

Kernbotschaften auf den Punkt bringen

- Kernaussagen zielgerichtet, kurz und einprägsam formulieren
- Unverzichtbarer Erfolgsfaktor: die Qualität der Argumente (= Beweismittel)
- Aufbaupläne für die Argumentation (Dreisatz- und Fünfsatztechnik)
- Das Kopf-Kino - durch anschauliche Beispiele, Analogien und persönlichen Erfahrungen Argumente verankern
- Die Stegreifargumentation

Mit Einwänden und unfairen Angriffen gekonnt umgehen

- Bewährte Einwandtechniken
- Die Energie des Aggressors umlenken
- Psychologische Tipps für eine gelassene Grundhaltung
- Wie Sie auf Zeit spielen können, um blinde Reiz-Reaktionen zu vermeiden
- Unsachliche Spielarten abwehren (persönliche Angriffe, Killerphrasen, Dominanzgebärden, Verunsicherungen, Pauschalisierungen, Ironie)
- Was tun bei Fangfragen?
- Subtile Manipulation und Psychotricks erkennen und abwehren
- Formulierungsbeispiele für Ihre Abwehrrhetorik

Strategie für spezielle Stress-Situationen

- Praxistipps für Kritikgespräche und Moderationen
- Handlungsempfehlungen für Argumentationen mit Kunden
- Handlungsempfehlungen für harte Gespräche mit Kollegen

IHR NUTZEN

- Verbessern Sie in diesem Praxistraining Ihre persönliche Wirkung und Ihr Argumentationsgeschick, beispielsweise in harten Gesprächen mit Kollegen und Kunden.
- Sie lernen, mit schwierigen Partnern sowie boshaften, unsachlichen Spielarten gelassen und sicher umzugehen. Freuen Sie sich auf das Erlernen bewährter Argumentationstechniken auf höchstem Niveau.
- Sie erlernen anhand praktischer Übungen, persönliche Angriffe, Dominanzgebärden, Killerphrasen sowie Fangfragen gelassen abzuwehren und das Heft in die eigene Hand zu nehmen.
- Durch Simulation der Praxis, durch aktivierende Methoden und durch professionelle Transferhilfen schaffen wir optimale Voraussetzungen für einen besonders hohen Lern- und Anwendungserfolg.

METHODEN

Das Intensiv-Training zeichnet sich durch intensive Praxisübungen sowie Simulationen konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer/-innen aus. Neben Lehrgesprächen, Kurzvorträgen, Bildung von Lernpartnerschaften erhalten Sie je nach Bedarf ein Videofeedback.

TEILNEHMEN WERDEN

Fach- und Führungskräfte sowie Sachbearbeiter/-innen, die ihre Argumentationskunst verfeinern wollen

Termine	19.06.-20.06.2012 Heidelberg 20.11.-21.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.- (ASB-Mitglieder € 1.350.-)
Internet	www.asb-hd.de/B00360
Seminar-Nr.	B 360

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihr Seminarleiter:

Bernd Gerbecks

Advanced Training Dr. Albert Thiele;

Bernd Gerbecks ist seit mehr als 20 Jahren

Management-Trainer, vor allem in den Themenschwerpunkten:

Argumentieren, Rhetorik, Präsentieren und Konfliktmanagement.

Effektive Kommunikation

durch persönliche Entwicklung – Das Grundseminar –

Das Seminar besteht aus zwei Teilen:

- a) einem grundlagenorientierten Trainingsteil
- b) einem persönlichkeits- bzw. berufsfeld-spezifischen Anwendungsteil

Der Theorieanteil ist bewusst kompakt gehalten, der Schwerpunkt liegt auf praktischem Erfahrungslernen und Individual-Coaching.

Training sozialer Kern-Kompetenzen

Selbstbewusstheit und persönliche Präsenz

Für die Effektivität von Kommunikation ist das „Wie“ entscheidend, das nonverbale Ausdrucks-Verhalten: Zum Beispiel spielen Blickkontakt, Mimik, räumliches Verhalten, Stimme und Gestik eine wichtige Rolle. Meist ist das „Was“ gesagt wird von geringerer Bedeutung als das „Wie“. Daher steht zunächst einmal das Bewusstwerden des eigenen „Wie“ im Vordergrund. Sie machen sich mit Ihrem nonverbalen Kommunikations-Verhalten in verschiedenen Übungen vertraut.

Ein weiterer Schritt sich der eigenen Stärken und Präsenz bewusst zu werden, ist die eigenen Bedürfnisse und Interessen zu klären. Eine solche Klarheit ist unerlässliche Voraussetzung jeglicher Kommunikation, die gelingen soll.

An dieser Stelle lernen Sie im Seminar ausgewählte Selbst-Coaching-Techniken kennen.

Interpretationsfreie Fremdwahrnehmung

Hier geht es um die Fähigkeiten, eine andere Person und ihr nonverbales Kommunikations-Verhalten einfach nur wahrzunehmen.

Sie lernen die Person zu sehen und zu hören, ohne sie gleich in Schubladen zu stecken oder anderweitig zu bewerten.

Dies ist ein notwendiger Baustein für gute Kommunikation.

Dialogfähigkeit

Unterschiedliche Ausdrucksfertigkeiten und klare Ich-Botschaften stehen bei professioneller Kommunikation im Vordergrund.

Sie lernen Ihre eigenen Bedürfnisse sowie Interessen klar zu vertreten und deutlich zum Ausdruck zu bringen.

Dieses vereinfacht die authentische Kommunikation.

Handlungsflexibilität

Voraussetzung für Handlungsflexibilität ist innere Wahlfreiheit zwischen mehreren Verhaltensmöglichkeiten.

Im Training werden Sie sich mit der Flexibilität zwischen Sender- und Empfänger-Verhalten befassen. Denn Hand-

lungsflexibilität ist die Voraussetzung, um ineffektives Kommunikations-Verhalten und schwierige Beziehungssituationen positiv zu beeinflussen.

Anwendung in der Berufspraxis

- Sie erhalten differenziertes Feedback zu Ihrem nonverbalen Kommunikationsverhalten, das Ihre persönliche Kommunikation entscheidend bestimmt.
- Sie erarbeiten sich, wie Sie ganz persönlich in Ihrem spezifischen Arbeitsfeld effektiver und befriedigender kommunizieren.
- Der Trainer klärt diese Frage mit Ihnen während eines Individual-Coachings in der Plenumsgruppe. Somit finden Sie persönlichkeits- und situationsspezifische Antworten auf Ihre individuellen Fragen.

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln Ihre Selbst- und Fremdwahrnehmung insbesondere auf der nonverbalen Ebene weiter.
- Sie verabschieden sich von einschränkenden Verhaltensgewohnheiten (Automatismen).
- Optimaler Praxis-Transfer durch Individual-Coaching in der Gruppe: In diesem Coaching erarbeiten Sie sich individuelle Kommunikationsstrategien für Ihren konkreten Berufsalltag.
- Sie steigern Ihre soziale Kompetenz in berufsfeld-spezifischen Situationen.

TEILNEHMEN WERDEN

Führungskräfte sowie Projektleiter und Fachkräfte, die die zwischenmenschliche Kommunikation für sich optimieren möchten

Termine	25.04.-27.04.2012 Heidelberg
	11.07.-13.07.2012 Heidelberg
	12.11.-14.11.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.890.– (ASB-Mitglieder € 1.690.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00032
Seminar-Nr.	B 032

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihre Seminarleiter:
Winfried Pohl
Dipl.-Psych.,
Psychologischer Psychotherapeut,
Supervisor BDP/DVG



Gisela Sämann
Dipl.-Soziologin,
Führungskräftetrainerin
Trainereinsatz im Wechsel

Souveränitätstraining

Das Coachingseminar für mehr Erfolg im Beruf

Wenn Sie folgende Fragestellungen besonders ansprechen, ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie:

- Was für ein Persönlichkeitstyp bin ich?
- Wie verschaffe ich mir eine noch breitere Akzeptanz, eine höhere Anerkennung?
- Wie wirkt mein verbales und nonverbales Verhalten auf andere?
- Wie gewinne ich noch mehr Selbstbewusstsein, Souveränität und Sicherheit?
- Wie kann ich meine Persönlichkeit bestmöglich bei der Lösung von Problemen einsetzen?
- Wie entdecke und entwickle ich ungenutzte Potenziale in meiner Persönlichkeit und integriere sie zum Wohle meines Unternehmens?

Ein souveräner Mensch tritt gelassen und selbstbewusst auf, wirkt überlegen ohne überheblich zu sein. Er weiß, wie er auf andere wirkt, ist sich seiner selbst-bewusst, kennt seine Stärken und Schwächen genau.

Je besser Sie sich kennen, umso überzeugender, souveräner und authentischer setzen Sie Ihre Stärken ein. Und umso erfolgreicher sind Sie!

INHALTE

- Souveränität – eine Frage der Persönlichkeit!
- Standortbestimmung und Überprüfung der eigenen aktuellen Außenwirkung - Wirken und Bewirken
- Training der gezielten Selbst – und Fremdwahrnehmung
- Erkennen eigener Verhaltensmuster und Präferenzen durch das individuelle Persönlichkeitsprofil MBTI®
- Persönliche Ressourcen aktivieren für das individuelle Erfolgsprogramm
- Flexible Handlungsmuster entwickeln
- Wege zur (Weiter-)Entwicklung einer souveränen und charismatischen Persönlichkeit
- Individuelle Präsentationstipps für ein überzeugendes Auftreten

IHR NUTZEN

- In diesem Coachingseminar identifizieren Sie Ihre persönlichen Stärken und schärfen Ihr Profil.
- Hier erfahren Sie, wie Sie auf andere wirken und wie Sie zukünftig Ihre Persönlichkeit gezielt sowie überzeugend einsetzen können.
- Nach dem Training bewältigen Sie Herausforderungen bzw. neue Aufgaben sicherer und souveräner.
- Ihre Kommunikation und Zusammenarbeit mit anderen (Kollegen, Kunden, Mitarbeitern) wird optimiert, Ihr Verständnis und Ihre Wertschätzung anderen gegenüber verbessert.

METHODEN

- Kurze Impulsreferate
- Gruppen- und Einzelübungen
- Praktische Übungen mit Feedback
- Selbstreflexion
- Erfahrungsaustausch
- Einsatz des MBTI® (Myers-Briggs Typ Indicator)

Der MBTI® ist das weltweit am häufigsten eingesetzte Instrument, das zur Einschätzung von Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten der eigenen Persönlichkeit genutzt wird. Ihr Präferenzprofil wird im Seminar ausgefüllt, ausgewertet und besprochen.

TEILNEHMEN WERDEN

Menschen, die ihre Erfolgsverstärker und ihr souveränes Verhalten ausbauen und erfahren möchten, wie sie mit ihrer Persönlichkeit verstärkt andere für sich gewinnen können

Termine	26.06.-27.06.2012 27.09.-28.09.2012 29.11.-30.11.2012	Heidelberg Heidelberg Heidelberg
Gebühren	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)	
Internet	www.asb-hd.de/B00057	
Seminar-Nr.	B 057	

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihre Seminarleiterin:
Christa Eversmeyer
Trainerin für Präsenz und Persönlichkeit,
Führungskraftetrainerin und Coach

Das Rhetorik-Intensivtraining

Selbstsicher und fit in rhetorischen Situationen

- Wollen Sie erfahren, wie man fachlich überzeugend wirkt?
- Möchten Sie Redescheu abbauen und Sicherheit im rhetorischen Auftritt gewinnen?
- Wollen Sie wissen, wie Sie durch den Dreiklang aus Sprache, Körpersprache und Selbstsicherheit Ihre rhetorische Kompetenz erhöhen?
- Wollen Sie meisterhaft klare Botschaften formulieren und Reden strukturieren können?
- Möchten Sie die Zusammenhänge von Rhetorik und persönlichem Erfolg im Beruf kennen lernen?

Grundlagen erfolgreichen Auftretens

- Über den Umgang mit eigenen Ängsten, Lampenfieber und ‚Blackout‘ und ihre Überwindung

Körpersprache und nonverbale Kommunikation

- Einsatz von Blickkontakt, Mimik, Gestik und Körperhaltung, um überzeugend zu wirken

Qualität in der Kommunikation

- Durch Prägnanz, Klarheit, Kürze, Verständlichkeit und Zuhörerorientierung Kernbotschaften überzeugend darlegen

Aufbaupläne für Statements

- Redetechniken und wirksame Gliederung von Reden, Statements sowie Diskussionsbeiträgen und was man lieber lassen sollte (Weichmacher und andere Sünden)

Rhetorische Stilmittel

- Wirkungssteigernde Stilmittel, emotionale Ansprache und Visualisierung

Der Umgang mit der Gruppe

- Schlagfertige Reaktionen auf Störungen, Einwände und provokante Fragen

METHODEN

Vorträge, zahlreiche praktische Übungen aus der betrieblichen Praxis mit Videoeinsatz:

Dieses Praxis-Training zeichnet sich durch intensives Üben von Vortrags- und Redesituationen aus. Jeder Teilnehmer hat mehrmals die Möglichkeit, das Erlernete sofort in der Gruppe anzuwenden und zu üben.

Durch direkte Rückmeldung des Trainers und Video-Feedbacks können Sie sich einen Feinschliff verpassen und die Fortschritte sind gleich erkennbar.

IHR NUTZEN

- Sie erlernen die rhetorischen Spielregeln
- Sie gewinnen Selbstsicherheit und rhetorische Schlagkraft
- Sie verbessern gezielt Ihre persönliche Wirkung in kommunikativen Situationen
- Sie stärken die Klarheit und die Prägnanz Ihrer Aussagen
- Sie erhöhen Ihre Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit beim Reden

TEILNEHMEN WERDEN

Führungs- und Nachwuchsführungskräfte, Projektmanager, Produktmanager und Fachkräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten perfektionieren wollen

Termine	07.05.-08.05.2012 Heidelberg 25.10.-26.10.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00007
Seminar-Nr.	B 007

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

📁 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Ihr Seminarleiter:

Dr. Joachim Lucas

Experte für Rhetorik und Absolvent der Kommunikationswissenschaften an der Universität Tübingen, erfahrener und renommierter Führungskräftetrainer

Mit kühlem Kopf ans Ziel

Wege, um gelassen und handlungsfähig zu bleiben, wenn Ärger, Stress und emotionale Blockaden drohen

Wenn Ärger und andere Emotionen unserer Zielerreichung im Wege stehen

- Zum Phänomenbereich der dysfunktionalen Emotionen
- Entstehung von Ärger
- Bewältigungsmöglichkeiten von Ärger
- Wie sehen meine typischen Umgangsweisen mit Ärger aus?

Wege zu mehr Gelassenheit, Souveränität und einem glücklicheren Leben

- Die Stoische Lehre als philosophische Basis der REVT
- Zur Wirksamkeit kognitiver Verhaltenstherapien und der R.E.T.
- Was bedeuten diese philosophischen Schlussfolgerungen für meinen Umgang mit belastenden Situationen?

Das ABC der Emotionen

- Zur Logik der Entstehung von Emotionen
- R.E.T. und unser Alltagsverständnis
- Wie kann ich das ABC-Modell auf kritische Situationen anwenden?

Irrationale Annahmen, mit denen wir unser Leben erschweren

- Identifikation selbstschädigender Denkmuster
- Die Dreieinigkeit irrationaler Forderungen
- Typische Denkmuster, die zu hohem Arbeitsstress führen
- Was sind meine typischen selbstschädigenden Denkmuster?

Disputation: Wie wir selbstschädigende Denkmuster und Gefühle überwinden können

- Erkundung des inneren Dialogs
- Unterschiedliche Disputationstechniken
- Erkennen und hinterfragen unangemessener Denkmuster
- Wie kann ich die Disputationstechniken zur Veränderung meines inneren Dialogs einsetzen?

Mensch ärgere Dich nicht – oder: Wie ärgere ich mich richtig?

- Warum bringen uns einige Dinge ‚auf die Palme‘ und andere nicht?
- Erkennen der absoluten Forderungen, die zu Ärger führen
- Entschärfung kritischer und emotional aufgeladener Situationen

- Welche Denkmuster führen bei mir üblicherweise zu Ärger und wie kann ich diese verändern, um gelassener zu reagieren?

Auf dem Weg zur inneren Gelassenheit – Selbstakzeptanz

- Erhöhung der Frustrationstoleranz
- Umgang mit Leistungserwartungen
- Veränderung des Anspruchsdenkens
- Wie kann ich meine inneren Glaubenssätze so verändern, dass ich gelassener reagieren kann?

Selbsterkundung des inneren Dialogs: rationale Selbstanalyse

- Struktur und Anwendbarkeit der rationalen Selbstanalyse
- Ent-Katastrophisierungstechnik: Tough-shit-Methode
- Wie kann ich die Techniken der R.E.T. im Alltag einsetzen?

METHODEN

- ABC-Modell zur Analyse der Entstehung von Gefühlen
- Disputationstechniken
- Imaginationsübungen
- Test zur Erhebung der eigenen Denkmuster
- Rationale Selbstanalyse

TEILNEHMEN WERDEN

Fach- und Führungskräfte, Manager, die auch in angespannten Situationen kompetent und souverän reagieren möchten und so für ihr Handeln jederzeit Verantwortung übernehmen können.

Termin	21.06.-22.06.2012	Heidelberg
Gebühren	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)	
Internet	www.asb-hd.de/B00314	
Seminar-Nr.	B 314	

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Andreas Bergknapp

Leiter des Instituts für Coaching und Organisationsberatung (ICO), Supervisor DGSp, Privatdozent an der Universität Augsburg, Professor, Fachhochschule Nordhausen

Auf den Punkt gebracht

Nie mehr ermüdend und langatmig reden

Eigenanalyse

- Erstellen von Beurteilungskriterien
- Erkennen der eigenen Rolle

Wahrnehmungstraining

- Videofeedback

Erfolgsfaktoren prägnanter Kommunikation

- Ziele
- Gliederung
- Skript
- Mind-Maps
- Einsatz von Medien

Die sprachliche Gestaltung

- Wortwahl (starke Adjektive, Weichmacher, für alle Sinne reden)
- Satzstrukturen (Aktiv und Passiv, Hauptsätze, Verbalstil)
- Persönliche Anrede

Gesprächsführung

- Gesprächseröffnung
- Fragetechniken
- Zuhörtechniken
- Punktgenaue Aussagen
- Beschreiben ohne Nachfragen zu erhalten
- Exakte, klare Beschreibungen orientiert an verschiedenen Zielgruppen

SO ARBEITEN SIE IN DIESEM SEMINAR

Vorträge, Einzelberatung, Gruppenarbeit in kleinen Gruppen, Videofeedback

IHR NUTZEN

In diesem Seminar lernen Sie Ihren Redestil so weiterzuentwickeln, dass Sie komplexe Sachverhalte klar, kurz und deutlich beschreiben können und dadurch das Interesse der Zuhörer auf Ihrer Seite haben.

Sie lernen Dinge auf den Punkt zu bringen, um weit-schweifige Kommunikation zu vermeiden.

Um das Arbeiten in Kleingruppen sicherzustellen, ist die Gruppengröße auf maximal 10 Personen begrenzt!

TEILNEHMEN WERDEN

Führungs- und Fachkräfte sowie Projektmanager und Sachbearbeiter, die ihre Körpersprache verfeinern möchten und die Fähigkeit präziser, knackiger Kommunikation beherrschen wollen

Termine	05.06.-06.06.2012 Heidelberg 09.10.-10.10.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.- (ASB-Mitglieder € 1.350.-)
Internet	www.asb-hd.de/B00022
Seminar-Nr.	B 022

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Inhouse-Seminar

Buchen Sie unsere Seminare auch als firmeninternes Training

Individuelle Weiterbildung dank Inhouse-Seminar. Lernen Sie direkt an Ihren firmeninternen Beispielen und kommen Sie ohne Umweg ans Ziel. Nebenbei sparen Sie Zeit und Geld.



Rufen Sie uns an:
Christian Menzel
Tel.: 06221 988-606, E-Mail: menzel@asb-hd.de



Ihre Seminarleiterin:

Ursula Heffter

studierte nach dem Examen in Musik Psychologie und Sprecherziehung. Im Anschluss erfolgten Weiterbildungen in systemischer Beratung, Transaktionsanalyse und Soziometrie. Frau Heffter ist seit nunmehr über 20 Jahren eine gefragte Kommunikationstrainerin, Supervisorin und überdies Dozentin an der Hochschule für Musik in Stuttgart und Mannheim.

Erfolgreich durch Schlagfertigkeit!

„Zehn Minuten später bin ich schlagfertig!“ – Geht Ihnen das auch manchmal so? Mit sprachlicher Eleganz und Wortwitz jede Gesprächssituation souverän zu meistern, die richtige Antwort immer parat zu haben – das üben Sie in diesem Seminar. Lernen Sie die verschiedenen Techniken, Kniffe und Tricks der Schlagfertigkeit kennen.

In diesem Training erfahren Sie:

- wie Sie sofort passende Erwidern auf verletzende Verbalantworten finden
- wie Sie Ihr Selbstwertgefühl steigern
- wie Sie witziger und humorvoller werden
- wann Frechheit siegt
- wie Sie auf sanfte Art mit den Angriffen Ihres Gesprächspartners umgehen

Schlagfertigkeit – jeder kann sie lernen!

- 3 Gebote der Schlagfertigkeit
- Automatisiertes Reagieren im Black-out
- Unangenehme Fragen schnell parieren

Welche Grundeinstellung haben Sie?

- Krempeln Sie die Ärmel hoch und behaupten Sie Ihre Position
- Mut zum Frechsein
- Der Adressaten-Trick

Gehirnjogging

- Übung: Wortschatz aktivieren
- Assoziationsübung
- Simulgantechnik nach Pöhm

Körpersprache

- Der Körper ist der Spiegel der Seele
- Die Zunge kann lügen, der Körper nicht

„Witzfertigkeit“ & „Erwidernsfähigkeit“

- Die Welt ist immer so ernst, wie Sie sie sehen wollen
- Das absichtliche Missverständnis
- Der versteckte Gegenangriff
- Vorwürfe entkräften durch Zustimmung

Sachliche Konterstrategien

- Die „Ich höre nur, was ich will“-Technik
- Die Konkretisierungs-Technik
- Die Spiegel-Technik

Grundlagen der unfairen Dialektik und Rhetorik

- Schwarz-weiß-Argumentation
- Killerphrasen/Kommunikationsfallen

Der sanfte Weg, mit Angriffen umzugehen

- Achtung vor der Rechtfertigungsfalle
- Angriff ist nicht immer die beste Verteidigung
- Das „höhere“ Ziel
- Keiner zwingt Sie, sich zu ärgern

Der entschärfende Dialog

- Ursache des Problems beseitigen
- Die eigene Idee – vom anderen entwickelt
- Fünf Schritte zur Abwehr eines Angriffs
- So werden Sie ein Meister in der Kunst der Schlagfertigkeit

IHR NUTZEN

Sie bleiben durch das spontane Reagieren auf einen Angriff immer handlungsfähig und gewinnen dadurch die Fertigkeit, in jeder Situation eine passende Bemerkung auf der Zunge zu haben. Trainieren Sie in vielen Übungen schnelle, geistreiche Erwidern für Ihren privaten und beruflichen Erfolg.

TEILNEHMEN WERDEN

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Funktionsbereiche, die sich für herausfordernde Kommunikationssituationen wappnen wollen.

Termine	26.06.-27.06.2012 Heidelberg 11.12.-12.12.2012 Heidelberg
Gebühren*	€ 1.490.– (ASB-Mitglieder € 1.350.–)
Internet	www.asb-hd.de/B00316
Seminar-Nr.	B 316

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

 **Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!**



Ihre Seminarleiterin:

Heike Holz

Mit großer Begeisterung arbeitet Heike Holz

bereits seit 1999 als ganzheitliche

Kommunikations- und Persönlichkeitstrainerin.

Sie ist Mitglied bei der GSA und als Experte im Deutschen Rednerlexikon gelistet.

Umgangsformen im Business

Sicheres Auftreten und erfolgreiche Gästebetreuung

Das gute Image eines Unternehmens trägt wesentlich zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Die Kunden werden immer anspruchsvoller und erwarten von den Mitarbeitern ein sympathisches Auftreten, ein gepflegtes Erscheinungsbild und verständnisvolle Verhaltensweisen und Umgangsformen.

Kunden und Gäste kompetent betreuen

- Begrüßen – anreden – vorstellen
- Persönlich durch das Gebäude führen
- Wer hilft wem wann aus dem Mantel?
- Wartezeiten der Besucher überbrücken

Moderne Umgangsformen im Büro

- Gäste bewirten, Sitzungen betreuen
- Aktueller Knigge von A bis Z
- Wertschätzende Kommunikation

Professioneller Auftritt bei Firmenevents und offiziellen Veranstaltungen

- Einladungen, Zu- und Absagen
- Geschenke und Blumen
- Knigge für Gast und Gastgeber
- Gut platziert: die Sitzordnung

Dresscode für Businessfrauen und -männer

- Ihr professioneller Auftritt
- Die formelle Businessgarderobe
- Einladungsvermerke und die entsprechende Kleidung
- *Business-Lunch am ersten Tag*: So glänzen Sie bei jeder Gelegenheit mit der richtigen Tischkultur.

Umgang mit ausländischen Gästen

Korrekte Anrede bei Ansprache / Anschreiben mit Titel

METHODEN

Interaktive Kurzvorträge, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussionen, Praxistransfer für die Umsetzung im Alltag

IHR NUTZEN

Sie erhalten zahlreiche Tipps, wie Sie Kundenbesuche, Besprechungen und Veranstaltungen kompetent begleiten und erfahren, wie Sie bei Ihren Geschäftspartnern mit modernen Umgangsformen einen professionellen Eindruck hinterlassen.

- Sie haben die Gelegenheit, die aktuellen Knigge-Regeln zu erfahren und umzusetzen.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Geschäftspartnern und Kollegen und optimieren Ihr Auftreten.
- Sie lernen, Meetings kundenorientiert vorzubereiten und durchzuführen sowie Ihr Unternehmen überzeugend zu repräsentieren.

IHR NUTZEN ALS VORGESETZTER

Ihr Mitarbeiter wird Sie qualifizierter bei der Koordination und Durchführung von Meetings, Projekten als auch Veranstaltungen entlasten und Sie professionell bei Geschäftspartnern, Führungskräften und Kollegen repräsentieren.

TEILNEHMEN WERDEN

Mitarbeiter/-innen mit direktem Kundenkontakt

Termin	22.11.-23.11.2012	Heidelberg
Gebühren	€ 1.190.- (ASB-Mitglieder € 950.-)	
Internet	www.asb-hd.de/A00057	
Seminar-Nr.	A 057	

*Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

📄 Seminar auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Ihre Seminarleiterin:

Anke Jelassi

*Trainerin für Büromanagement und Arbeitsmethodik,
langjährige Erfahrung als Chefsekretärin*

Bitte verwenden Sie für jeden Teilnehmer eine separate Anmeldung. Vorlage einfach kopieren.

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. · Postfach 10 11 08 · 69001 Heidelberg

Anmeldung

Beate Zipfel

Telefon: 06221 988-611

Fax: 06221 988-612

E-Mail: zipfel@asb-hd.de

Internet: www.asb-hd.de

Kenn-Nr.: WEB

Adressänderung

E-Mail: info@asb-hd.de

Anmeldung: Bitte senden Sie dieses Anmeldeformular an folgende Fax-Nr.: **06221 988-672**

Anmeldung zu folgendem Seminar(en)

Titel:	Datum:
Titel:	Datum:
Titel:	Datum:
Titel:	Datum:
Titel:	Datum:

Gebühren

einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.
Gebühren nach § 4 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Teilnehmer/-in
Position/Abteilung
E-Mail

Firma	
Ansprechpartner für Rückfragen	
Anschrift	
Telefon	Fax

Anmeldebestätigung erbeten an / Rechnung erbeten an

Name
Abteilung
E-Mail

Datum	Unterschrift
-------	--------------

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. anerkannt.

Teilnahmegebühren

Es gelten die in dem jeweils aktuellen Seminarprogramm genannten Gebühren. Für Mitglieder des ASB gelten die jeweils entsprechend angegebenen ermäßigten Gebühren. Die Gebühren beinhalten Schulungsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke sowie erforderliche Gesetztexte, sofern in der Seminarbeschreibung nicht anders dargestellt.

Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

Sonderkonditionen

Sofern zu einem Seminartermin mehr als zwei Teilnehmer/Teilnehmerinnen desselben Unternehmens teilnehmen, ermäßigen sich die Gebühren vom 3. Teilnehmer an auf jeweils 80% der angegebenen Seminargebühr.

ASB-Karte

Mit der ASB-Karte erhalten Sie 7,5% Gebührenerlass. Nähere Informationen erhalten Sie unter: Tel. 06221 988-696.

Hotelbuchungen

Informationen zu den Veranstaltungsorten und Hotels erhalten Sie zusammen mit Ihrer Anmeldebestätigung. Als ASB-Seminarteilnehmer erhalten Sie in ausgewählten Hotels Sonderkonditionen.



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- nach Heidelberg.
Infos unter: www.asb-hd.de/bahn

Datenschutzhinweis

Mit der Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. zu erhalten. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V., Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg, Tel. 06221 988-8 widersprechen. (§ 28 VI BDSG)

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V.

Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg

Internet: www.asb-hd.de

E-Mail: info@asb-hd.de



Alle unsere Veranstaltungen erfüllen die besonderen Qualitätskriterien des Wuppertaler Kreises e.V.