

## Information über das Offene Training

„**Auftreten und Wirken- erkennbar verbessern**“

„**Wie Stärken leben und Schwächen abbauen?**“

### Inhalte:

<b>1. Unsere Dienstleistung</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Termine und Ort</b> .....	<b>2</b>
<b>3. Kosten</b> .....	<b>2</b>
<b>4. Trainer</b> .....	<b>2</b>
<b>5. Anhang - Themenkomplexe</b> .....	<b>3</b>

### 1. Unsere Dienstleistung

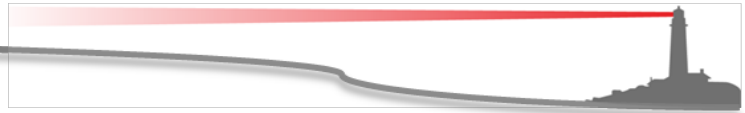
Wir werden Ihre Mitarbeiter im Rahmen des Offenen Trainings "Auftreten und Wirken" in den u. a. Themengebieten trainieren. Dazu werden wir Ihre Mitarbeiter mit Fragen, Übungen und Präsentationsaufgaben, basierend auf einer offenen Fragetechnik, im Rahmen der vorgegebenen Themenkomplexe trainieren und an einer positiven und vorwärts gewandten Einstellung arbeiten.

### Ziel und Nutzen des Trainings

Ziel des Trainings ist es, den Teilnehmern Hintergrundwissen und wichtige Vorgehensweisen aus den Bereichen Auftreten und Wirken, vor allem auch im Bereich verbale / non-verbale Kommunikation nahezubringen, um die Bedeutung der eigenen Verhaltensweise auf Gesprächspartner zu verdeutlichen und durch Reflexion Stärken zu verbessern sowie Schwächen abzubauen.

### Der Nutzen besteht vor allem darin, dass die Teilnehmer:

- Die eigene Außenwirkung erkennen und verbessern
- Den ersten Kontakt erfolgreich gestalten
- Den Einfluss der non-verbale Kommunikation verstehen
- Unterschiedliche Fragetechniken aufnehmen und üben
- Botschaften effektiv vermitteln / Gespräche zielgerichtet führen
- Die Wirkung eines wertschätzenden Umgangs miteinander erkennen/üben und damit Motivation und Anerkennung weitergeben sowie Konfliktsituationen entschärfen
- Wichtige Kommunikationselemente erkennen, aufnehmen und üben
- Präsentationen unterschiedlicher Art souverän halten



## 2. Termine und Ort

**Seminarbeginn: April 2019**

**Datum:**

1. Trainings-/Impulstag: Mittwoch, 10. April 2019
2. Trainings-/Impulstag: Mittwoch, 15. Mai 2019
3. Trainings-/Impulstag: Mittwoch, 12. Juni 2019

**Tageseinteilung:**

Jeder Trainingstag dauert von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

**Anwesenheit:**

Anwesenheit am ersten Trainingstag ist Pflicht.  
Versäumnis eines Tages ausschließlich nach vorheriger Absprache.

**Dauer:**

Über eine Periode von vier Monaten bestehend aus:  
- Einer Phase persönlicher Vorbereitung  
- Drei intensiven Trainingstagen  
- Individuellen, praktischen Aufgaben zwischen den Trainingstagen

**Ort:**

Radisson Blu Schwarzer Bock Hotel, Kranzplatz 12, 65183 Wiesbaden

## 3. Kosten

Die Kosten für das 3-tägige Training betragen pro Person € 1.950,00 zzgl. MwSt.  
Die Rechnungssumme ist 14 Tage vor dem ersten Trainingstag fällig.

Der Betrag umfasst:

- Die auf Ihre Bedürfnisse und Zielsetzungen zugeschnittene Vorbereitung des Trainings
- Die drei Trainingstage
- Dokumentationsmaterial
- Beurteilung und Feedback zu den schriftlichen Aufgaben der Teilnehmer
- Die telefonische Beantwortung von Fragen während der Praxisperiode
- Kosten für Trainingsraum (Hotel), Mittagessen und Getränke

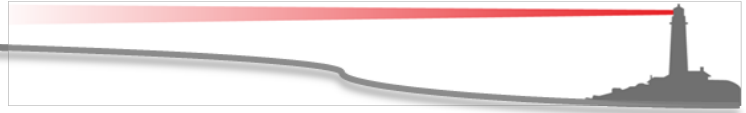
Stornierung:

Im Falle einer Stornierung des Trainings zwischen 6 und 4 Wochen vor dem ersten Trainingstag berechnen wir 50% des vereinbarten Trainingshonorars. Bei einer Stornierung des Trainings innerhalb von 4 Wochen vor dem ersten Trainingstag berechnen wir 80 % des vereinbarten Trainingshonorars.

Die maximale Teilnehmerzahl für das Seminar ist auf 10 Teilnehmer begrenzt, im Minimum sind 6 Teilnehmer erforderlich. Der Veranstalter behält sich vor, das Training auch kurzfristig zu stornieren, sollte nicht die minimale Anzahl von Teilnehmern vertraglich zugesagt haben.

## 4. Trainer

Von unserer Seite aus werden Herr Jacobsen-Rey und/oder Herr Wagner als Trainer tätig werden, bei zusätzlichem Bedarf werden ggf. weitere Trainer eingesetzt.



## 5. Anhang - Themenkomplexe

### Programm für das 3-tägige Training

#### „Auftreten und Wirken – erkennbar verbessern“ (AuW)

#### „Wie Stärken leben und Schwächen abbauen?“

Impulstag	Inhalte (Auszug)
<b>1. Tag:</b>	<b>Wirken auf Andere</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• „Was bestimmt meine Außenwirkung und wie kann ich sie verbessern?“ (Teilnehmerpräsentation)</li><li>• Individuelle Evaluation der Präsentationen der Teilnehmer nach Stilelementen</li><li>• Einstellung des Mind-sets, Umgang mit Feedback und Kritik</li><li>• Non-verbale Kommunikation, Verhaltensänderungen</li><li>• Fragetechnik („Kraft der offenen Fragen“), Souveränität im Auftreten</li><li>• „Wie mit Kunden wertschätzend umgehen?“</li><li>• Auftreten und Beziehungsmanagement</li><li>• Evaluation des Trainingstages und Aktionsplan für die Praxisperiode</li></ul>
<b>2. Tag:</b>	<b>Präsentationen und Botschaften</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Betrachtung der individuellen Ziele der Teilnehmer und Reflexion</li><li>• Auftreten und Verhalten unter ungewohnten Bedingungen</li><li>• „Sinn dieses Trainings?“ (Gruppen-Diskussion und Reflexion)</li><li>• „Wie halte ich Präsentationen souverän und wirkungsvoll?“</li><li>• „Wie erreiche ich eine maximale Wirkung meiner Botschaft?“</li><li>• Personen einschätzen und Kritik zielführend und wertschätzend äußern</li><li>• Kundengespräch (Small Talk / Übung)</li><li>• Evaluation des Trainingstages und Aktionsplan für die Praxisperiode</li></ul>
<b>3. Tag:</b>	<b>Mind-set - die Basis für den Erfolg</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• „Was habe ich in der Praxisperiode angewendet: Was ging gut, was ist zu verbessern?“</li><li>• Der souveräne Präsentationsbeginn</li><li>• Der erste Eindruck, Auftreten &amp; Wirken im Raum</li><li>• Die 4 Kernaspekte des sinnvollen Arbeitens – Einfluss auf Mind-set</li><li>• Basiselemente der Kommunikation</li><li>• „Was ist meine persönliche Zielsetzung für Auftreten und Wirken, wie diese erreichen und in der Praxis umsetzen?“ (Teilnehmerpräsentation)</li><li>• Individuelle Evaluation der Teilnehmer</li><li>• Abschluss des Trainings</li></ul>