

Souveränität in Auftreten, Kommunikation & Verhandlung

Holen Sie sich den letzten Schliff für gekonntes Auftreten, überzeugende Kommunikation und souveräne Führung. 2 x 3 Tage.

KONZEPT

Jedes Unternehmen hat sie, jeder kennt sie und viele Führungskräfte erkennen sich selbst in ihnen: Mitarbeiter, die brillante Ideen und Gedanken haben, die sie aber nicht «verkaufen» können, da niemand im Unternehmen auf den Zug aufspringt. Meist fehlt es an Überzeugungskraft, die neben überzeugenden Argumenten auf Souveränität im Auftreten, in der Gesprächsführung und der Kommunikation beruht. In diesem 2x3-tägigen Programm arbeiten die Teilnehmenden genau an diesen Themen, so dass sie nach den 6 Tagen mit einer deutlich erweiterten Schatzkiste an Tools zurück in ihr Unternehmen kommen. Und mit neutralem, konstruktiven Feedback, das man im Unternehmensalltag selten erhält.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die den letzten Schliff für den Aufstieg in höhere Management Positionen suchen und erfahren wollen, wie sie ihre Persönlichkeit zum Einsatz bringen
- Praktiker und aufstrebende Fachkräfte, die Tools des erfolgreichen Auftretens und Überzeugens trainieren wollen
- Fach- und Führungskräfte, die Führungsherausforderungen souverän begegnen wollen

Allen Teilnehmern ist gemeinsam, dass sie dabei grössten Wert auf rasche und effektive Umsetzung des Gelernten legen. Da die Gruppengrösse in beiden Teilen begrenzt ist, empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung.

THEMEN

Gewinnendes Auftreten, Glaubwürdigkeit ausstrahlen

- Was Authentizität bedeutet und warum sie so aktuell ist
- Glaubwürdig führen
- Auftreten im Normalzustand, Auftreten in Stresssituationen
- Analyse der persönlichen Stärken und Schwächen

Persönlichkeit und Ausstrahlung

- Der erste Eindruck: Warum er so wichtig ist
- Selbstanalyse und Wahrnehmung durch das Umfeld
- Charisma
- Körpersprache, Mimik und Haltung
- Nachhaltige Überzeugungskraft

Der souveräne Umgang mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden

- Die Bedeutung des Kontextes
- Von der Person zur Persönlichkeit
- Widersprüche und Unsicherheiten erkennen und bewältigen
- Erfolgreicher Umgang mit Konflikten

Wirkungsvolle Kommunikation und Verhandlung

- Der erste Kontakt, die richtige Wortwahl
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen und Verhandlungen
- Gekonnt präsentieren
- Schwierige Gespräche
- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Stolpersteine, die es zu vermeiden gilt
- Beziehungen zu Dritten, Netzwerke bilden
- Motivieren und begeistern
- Win-Win Beziehungen aufbauen, Konflikte als Chance
- Kommunikation und Führung

Daten

B7423	1. Teil:	22. – 24.05. 2023	Berlin
	2. Teil:	19. – 21.06. 2023	Berlin
B7433	1. Teil:	19. – 21.06. 2023	Berlin
	2. Teil:	10. – 12.07. 2023	St. Gallen
B7443	1. Teil:	11. – 13.09. 2023	Stuttgart
	2. Teil:	08. – 10.11. 2023	Berlin
B7453	1. Teil:	27. – 29.11. 2023	Zürich
	2. Teil:	11. – 13.03. 2024	St. Gallen
B7414	1. Teil:	11. – 13.03. 2024	Frankfurt
	2. Teil:	17. – 19.06. 2024	Berlin

Seminardauer: **2 x 3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 6.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b74
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20
E-Mail info@bostonprograms.com
Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2023

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20
E-Mail info@bostonprograms.com
Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2023

ADMINISTRATION

Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter www.bostonprograms.com erhältlich – aus und senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 40 20
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:
– die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
– Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
– das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung sind 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 10 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: www.bostonprograms.com/agb

Ausgabe HJP 2023