



# Beziehungsmanagement im Business

## Positive Kontakte und Beziehungsmanagement

### Seminarziele

Die Qualität der zwischenmenschlichen Zusammenarbeit ist für eine erfolgreiche Gestaltung unseres Businessalltages sehr wichtig. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Beziehungen stärken und nachhaltig gestalten. Wir machen Sie mit unterschiedlichen Hilfestellungen vertraut, authentische, konstruktive und belastbare Beziehungen in Ihrem professionellen Umfeld aufzubauen und Ihre Beziehungskompetenz zu entfalten. Die positive Gestaltung von Kontakten wird im beruflichen und persönlichen Bereich immer bedeutungsvoller. Durch ein erfolgreiches Beziehungsmanagement können Ihre Ziele wesentlich schneller und effektiver erreicht werden. Ungewollte Spannungen bei der Gestaltung von Beziehungen werden durchschaut und abgebaut.

### Programminhalte

#### Die Rolle als Führungskraft:

- Wie gestalte ich positive Kontakte und Geschäftsbeziehungen? Wie halte ich positive Kontakte?
- Offenheit, Authentizität und Verbindlichkeit – auf Persönlichkeitsprofile eingehen
- Geschäftlicher Nutzen durch Kontaktstärke und empathisches Verhalten
- Warum ist Beziehungskompetenz eine der wichtigsten Kompetenzen?
- Die Wechselwirkungen der Gefühle – die Ebenen des menschlichen Kontakts

#### Erhöhen Sie Ihre Effizienz:

- Wie stärke ich berufliche und private Beziehungen?
- Die Bildung von beruflichen Netzwerken: Resonanzphänomene für Kontakte nutzen
- Steigerung des Einfühlungsvermögens
- Wie kann man seine Kontaktfähigkeit stärken und positiv nutzen?
- Wie stelle ich einen positiven Kontakt am Telefon her?
- Der Abbau von Kontakthemmungen
- Warum hat jeder Mensch Bedürfnisse nach intensiven Kontakten?

#### Konfliktmanagement:

- Zu welchen Menschen möchte ich keine Kontakte aufbauen?
- Wie gehe ich mit kontaktschwachen Menschen um?
- Wie überwinde ich Kontaktgrenzen durch meine innere Haltung?
- Wertschätzende Kommunikation im Business und Beziehungen erfolgreich gestalten

#### Körpersprache:

- Mit welcher Körpersprache trete ich schnell Kontakt?

#### Seminarcode

PE4005

#### Teilnehmer

maximal 9 Personen

#### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

#### Ort & Termine

##### Münster

02.09.2024 – 03.09.2024  
05.12.2024 – 06.12.2024  
01.09.2025 – 02.09.2025  
04.12.2025 – 05.12.2025

#### Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat und  
Mittagessen.



- Körpersprachliche Sympathiehinweise
- Mimik, Gestik, Körperhaltung, Tonfall: Selbstbewusstes Auftreten

### **Methodik**

Praxisnahe Übungen Hilfen zum Transfer in den Alltag Partnerarbeit  
Diskussion im Plenum Teilnehmer- und Trainerfeedback

### **Zielgruppe**

Das Seminar „Beziehungskompetenz im Business“ wendet sich an  
Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen  
und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.



## FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz)  
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Rechnung (Name)

\_\_\_\_\_  
Straße/Nummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
Branche

\_\_\_\_\_  
Datum

2. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

\_\_\_\_\_  
Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Kundennummer

\_\_\_\_\_  
Anmeldebestätigung (E-Mail)

\_\_\_\_\_  
Unterschrift