MANAGEMENT-INSTITUT DR. A. KITZMANN

Seminare für Fach- und Führungskräfte

Seminarprogramm für Fach- und Führungskräfte

2022

Offene Seminare
Inhouse-Seminare
Qualifizierungsprogramme

GEMEINSAM. ZUKUNFT GESTALTEN.

Weiterbildungen seit 1975.

WirtschaftsWoche TOP digitaler Bildungsanbieter 2021 Management-Institut Dr. A. Kitzmann Im Vergleich: 21 Institute für berufliche Bildung Partner: ServiceValue GmbH wirtschaftswoche.de · 16.10.2021

FOCUS TOP ANBIETER FÜR WEITERBILDUNG 2022 FOCUS 43/2021 IN KOOPERATION MIT FACT FIELD

Der Mittelstand. BVMW

www.kitzmann.biz

- Präsenztrainings
- Online-Seminare
- E-Learnings
- 1:1 Online Coachings
- Teilnehmertandems für den Lerntransfer
- Lern-App für den Lerntransfer
- Open Badges

Gemeinsam. Weiterbildungen seit 1975.

GEMEINSAM. DEN NÄCHSTEN SCHRITT GEHEN.

Herzlich Willkommen

Liebe Leserin und lieber Leser,
auf dem Weg in Ihre Zukunft begleiten wir Sie gerne tatkräftig mit unserem neuen und den aktuellen Entwicklungen angepassten Angebot. Wir bieten Ihnen höchst individuelle Unterstützung für Ihre persönlichen und beruflichen Ziele. Unser umfassendes Angebot finden Sie im vorliegenden Katalog sowie auf unserer Website www.kitzmann.biz.

Mit maßgeschneiderten Präsenztrainings, modernen Lernkonzepten - wie z.B. umfangreichen Blended-Learning Angeboten, Lern-Apps, Online-Seminaren und virtuellen Veranstaltungen, die durch unsere hervorragenden Trainer durchgeführt werden, stehen wir Ihnen als ganzheitlicher Weiterbildungspartner zur Verfügung. Der Methodenmix aus Gruppen- und Einzelformaten, Online- und Offline-Trainingsmöglichkeiten sowie ein kollegialer Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe ermöglichen Ihnen, mit uns individuelle Lösungen für Ihre Weiterbildungsanforderungen zu finden.

Mit unserem Programm möchten wir Sie und Ihre Mitarbeiter motivieren, Potenziale voll auszuschöpfen und bieten Ihnen durch unser Angebot eine entsprechende Hilfestellung an:

- in unseren offenen Seminaren in Münster, Hamburg, Berlin, Hannover, Kassel, Frankfurt am Main, Stuttgart, Nürnberg, München, Leipzig, Köln sowie Wien, Zürich, Amsterdam, Brüssel und Warschau
- in unseren Inhouse Schulungen und mit unseren Blended Learning und E-Learning-Angeboten
- oder über unsere digitalen Medien: Sie finden uns auf Youtube (DrKitzmannSeminarTV), Facebook, LinkedIn, Xing, Instagram und Twitter

Beste Grüße – wir freuen uns, Sie kennenzulernen!
Ihr Team vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann

Dr. Arnold Kitzmann
Geschäftsführer

Dr. Jana Völkel-Kitzmann
Geschäftsführerin

Tobias Hagemann
Geschäftsleiter

BVWM empfiehlt – BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft – Management-Institut Dr. A. Kitzmann

DER MENSCH HINTER DER MARKE.

Dr. Arnold Kitzmann

Dr. Arnold Kitzmann – der Gründer
Im Jahre 1975 gründete Dr. Arnold Kitzmann das Management-Institut Dr. A. Kitzmann in Münster. Seine Motivation ist, Menschen praxisnah bei ihren beruflichen Herausforderungen zu unterstützen. Das Seminarwesen in Deutschland befand sich zur Gründungszeit des Instituts in einer frühen Entwicklungsphase - die Weiterbildungslandschaft war lange noch nicht so vielfältig wie heute. Insofern gehörte Dr. A. Kitzmann mit seiner Institutsgründung zu den Pionieren im Bereich berufliche Qualifizierung und Fortbildung. Aus den anfänglichen Einzelcoachings entwickelten sich die Gruppenschulungen, das Institut wuchs über die Jahre gemeinsam mit seinen Kunden. Vor allem das offene Seminargeschäft wurde stetig ausgebaut. Ziel des Instituts war und ist eine praxisnahe Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Menschen in Führungspositionen. Dabei werden vorrangig teilnehmeraktivierende Methoden eingesetzt.

Dr. Arnold Kitzmann – der Buchautor
Als Diplom-Psychologe und Personalentwickler hat sich Dr. Arnold Kitzmann vor allem auf die Bereiche Kommunikation, Führung und Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert. Zu diesen Themen hat er Bücher und Buchbeiträge verfasst: So ist Dr. Kitzmann u. a. Autor von „Massenpsychologie und Börse“, Gabler Verlag 2008, „Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement“, 3. Aufl. Ehningen 1998, „Grundlage der Personalentwicklung“, Lexika-Verlag München 1982 und „Das Assessment-Center“, BVB Bamberg, 3.Auflage 1990. Seine inzwischen über hundert Artikel über die Arbeit des Instituts sind in verschiedenen Fachzeitschriften erschienen.

Dr. Arnold Kitzmann – der Mensch hinter der Marke
Dr. Arnold Kitzmann, geb. 1943, studierte Psychologie an der Westfälischen Wilhelms-Universität und promovierte 1973 an der Universität Ulm. Nach einer Weiterbildung zum Psychotherapeuten arbeitete er mehrere Jahre in den Bereichen Coaching, Beratung und Training. Seine Selbstständigkeit begann mit drei selbstkonzipierten Trainingsthemen, die er in Einzelcoachings vermittelte.
Die Institutsleitung, wie auch die Seminartrainer, fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.

DIGITALE LERNFORMATE BEI KITZMANN.

Trainingsangebote müssen bedarfsorientiert und flexibel sein und in das aktuelle Arbeitsumfeld von Unternehmen und ihren Mitarbeitern praxisnah integrierbar sein. Daher haben wir unser Angebot vollkommen digitalisiert und bieten parallel zu unseren Präsenzveranstaltungen immer auch zusätzlich die Online-Variante des Seminars mit an und präsentieren Ihnen darüber hinaus ein umfangreiches rein digitales Angebot unserer Kurse. Zu unseren digitalen Trainingsbausteinen zählen:

- Online-Seminare: Trainings und Workshops werden live per Zoom, Teams, Webex oder einem Tool Ihrer Wahl parallel zu unseren Präsenzveranstaltungen durchgeführt
- E-Learnings: In unserer Kitzmann – Lernwelt stellen wir Ihnen über 250 digitale Kurse zu unterschiedlichen Themen zur Verfügung
- 1:1 Coachings: Finden nach Absprache per Video oder am Telefon statt
- Kitzmann Lern-App: Laden Sie sich die App im App Store herunter und lernen Sie mit Ihrem digitalen Assistenten

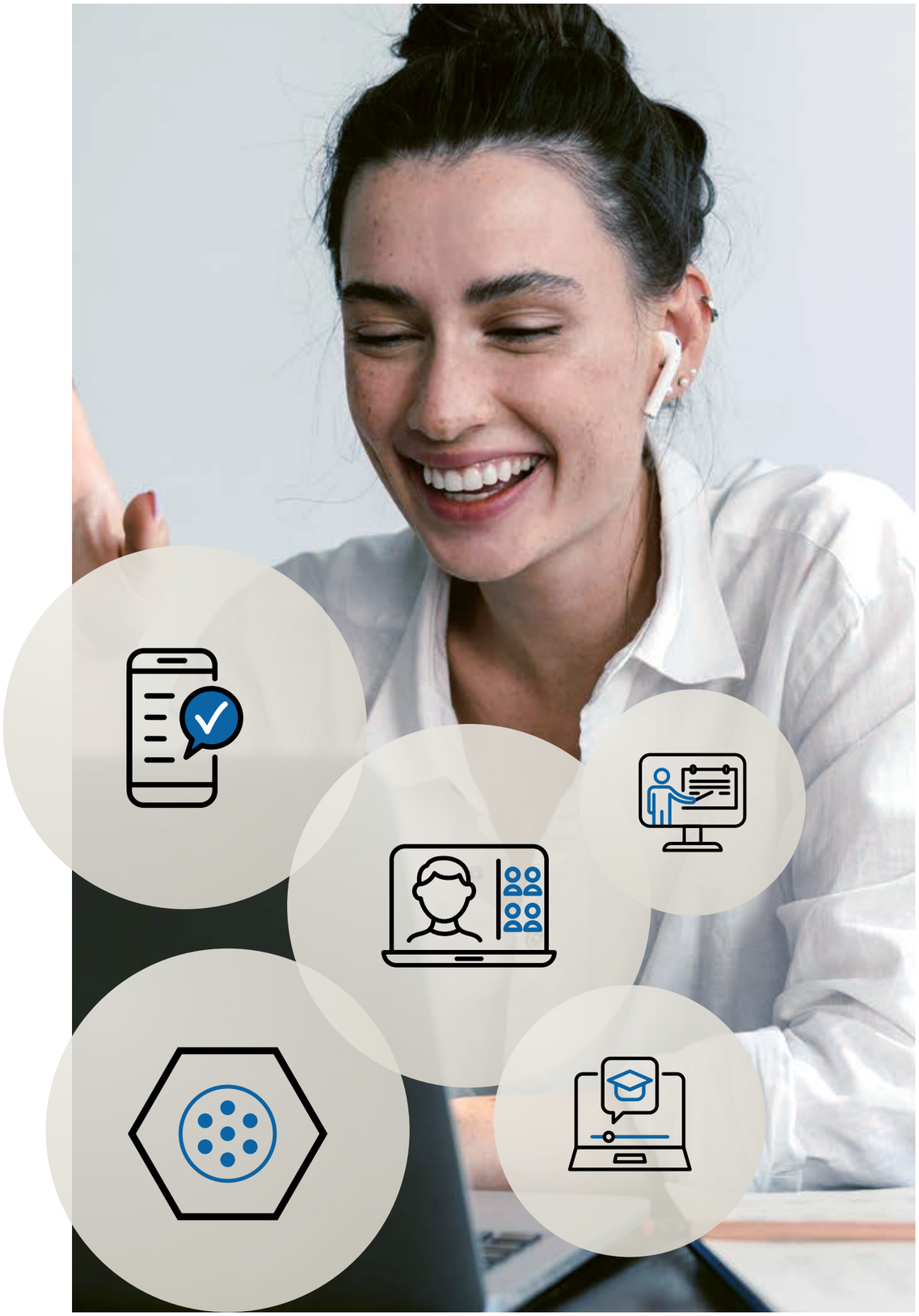
Unsere digitale Lernwelt kann verschiedene Formen annehmen: Wir bieten Ihnen und Ihren Mitarbeitern alle verfügbaren Formen von Weiterbildung an und können die unterschiedlichen Methoden auch auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten zusammenstellen, hin zu einem „blended“ Approach. Denn Lösungen, die selbstgesteuert und auf Wunsch abrufbar sind, ermöglichen den Teilnehmern nicht nur aus dem Büro heraus arbeiten zu können, sondern auch von unterwegs und von zu Hause. Eine bedarfsorientierte, intensive und konzentrierte Wissensvermittlung kann stattfinden. Die Methoden und Inhalte richten sich nach dem Bedarf Ihrer Mitarbeiter und den Herausforderungen Ihres Unternehmens.

NEU: Zeigen Sie Ihre erworbene Qualifikation! Wir bieten vollwertig digitale Zertifikate an (Open Badges), die auf einen Blick über das Seminar informieren und Ihre Teilnahmen bestätigen.

Sie suchen digitale Lerneinheiten oder wollen Ihr Programm ergänzen oder weiter digitalisieren? Dann sprechen Sie uns gerne an!

Tel.: +49 251 20205-0
info@kitzmann.biz

DAS MANAGEMENT-INSTITUT DR. A. KITZMANN



GEMEINSAM. NEUE ZIELE ERREICHEN.

Inhaltverzeichnis

03	Vorwort
11–29	Alle Seminare 2022 im Überblick
30–51	Rhetorik & Kommunikation
52–71	Führung
72–83	Arbeitstechniken und Organisation
84–99	Persönlichkeitsentwicklung
100–111	Verkauf
112–117	Betriebswirtschaftslehre & Recht
118–125	Personalentwicklung
126–129	Train the Trainer
130–139	Englische Seminare
140–145	Wochenendseminare
146–155	Qualifizierungsprogramme
156–157	Inhouse Seminare
158	Informationen zum Institut
159	Zertifizierungen
160	Publikationen

Rhetorik & Kommunikation

Rhetorik | KOM1000
Redegewandtheit und Überzeugungskraft trainieren

Münster
17.02.2022 – 18.02.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Hamburg
24.03.2022 – 25.03.2022
30.05.2022 – 31.05.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
27.10.2022 – 28.10.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Berlin
20.01.2022 – 21.01.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hannover
04.07.2022 – 05.07.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Leipzig
03.03.2022 – 04.03.2022

Kassel
03.02.2022 – 04.02.2022

Köln
14.03.2022 – 15.03.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Frankfurt am Main
14.02.2022 – 15.02.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Nürnberg
17.03.2022 – 18.03.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
17.10.2022 – 18.10.2022

Stuttgart
07.02.2022 – 08.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

München
07.03.2022 – 08.03.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Wien
10.03.2022 – 11.03.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Zürich
21.03.2022 – 22.03.2022
01.09.2022 – 02.09.2022

Online-Seminar
20.01.2022 – 21.01.2022
03.03.2022 – 04.03.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Konfliktmanagement | KOM1004
Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte

Münster
24.02.2022 – 25.02.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hamburg
07.02.2022 – 08.02.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
24.10.2022 – 25.10.2022

Berlin
17.03.2022 – 18.03.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Hannover
05.05.2022 – 06.05.2022

29.09.2022 – 30.09.2022

Leipzig

07.07.2022 – 08.07.2022

06.10.2022 – 07.10.2022

Köln

30.05.2022 – 31.05.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

Frankfurt am Main

10.02.2022 – 11.02.2022

11.07.2022 – 12.07.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Nürnberg

12.12.2022 – 13.12.2022

Stuttgart

15.09.2022 – 16.09.2022

28.11.2022 – 29.11.2022

München

07.03.2022 – 08.03.2022

18.07.2022 – 19.07.2022

13.10.2022 – 14.10.2022

Wien

17.02.2022 – 18.02.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Zürich

14.11.2022 – 15.11.2022

Online-Seminar

07.02.2022 – 08.02.2022

25.04.2022 – 26.04.2022

20.06.2022 – 21.06.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

13.10.2022 – 14.10.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Argumentationstraining und Überzeugungstechnik | KOM1001
Souveräne Gesprächsführung

Münster

07.02.2022 – 08.02.2022

04.04.2022 – 05.04.2022

09.06.2022 – 10.06.2022

01.09.2022 – 02.09.2022

28.11.2022 – 29.11.2022

Hamburg

21.03.2022 – 22.03.2022

18.08.2022 – 19.08.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Berlin

16.05.2022 – 17.05.2022

19.09.2022 – 20.09.2022

Hannover

17.11.2022 – 18.11.2022

Leipzig

04.07.2022 – 05.07.2022

Köln

17.03.2022 – 18.03.2022

Frankfurt am Main

27.06.2022 – 28.06.2022

05.12.2022 – 06.12.2022

Nürnberg

05.05.2022 – 06.05.2022

20.10.2022 – 21.10.2022

Stuttgart

29.09.2022 – 30.09.2022

München

07.03.2022 – 08.03.2022

14.07.2022 – 15.07.2022

21.11.2022 – 22.11.2022

Wien

14.03.2022 – 15.03.2022

13.10.2022 – 14.10.2022

Online-Seminar

07.02.2022 – 08.02.2022

04.04.2022 – 05.04.2022

04.07.2022 – 05.07.2022

01.09.2022 – 02.09.2022

13.10.2022 – 14.10.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Präsentationstraining | KOM1002
So gewinnen Sie Ihre Zuhörer

Münster

21.02.2022 – 22.02.2022

09.06.2022 – 10.06.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Hamburg

25.04.2022 – 26.04.2022

01.09.2022 – 02.09.2022

Berlin

24.01.2022 – 25.01.2022

Hannover

20.06.2022 – 21.06.2022

Köln

09.05.2022 – 10.05.2022

26.09.2022 – 27.09.2022

Frankfurt am Main

14.03.2022 – 15.03.2022

21.11.2022 – 22.11.2022

Nürnberg

07.02.2022 – 08.02.2022

Stuttgart

10.10.2022 – 11.10.2022

München

31.03.2022 – 01.04.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Online-Seminar

24.01 .2022 – 25.01.2022

Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden | KOM1007

Münster

17.03.2022 – 18.03.2022

27.06.2022 – 28.06.2022

22.09.2022 – 23.09.2022

05.12.2022 – 06.12.2022

Hamburg

07.02.2022 – 08.02.2022

20.10.2022 – 21.10.2022

Berlin

02.05.2022 – 03.05.2022

22.08.2022 – 23.08.2022

Hannover

14.11.2022 – 15.11.2022

Leipzig

29.09.2022 – 30.09.2022

Köln

25.04.2022 – 26.04.2022

27.10.2022 – 28.10.2022

Frankfurt am Main

07.07.2022 – 08.07.2022

15.09.2022 – 16.09.2022

Nürnberg

09.05.2022 – 10.05.2022

08.12.2022 – 09.12.2022

Stuttgart

03.03.2022 – 04.03.2022

München

25.04.2022 – 26.04.2022

10.10.2022 – 11.10.2022

Wien

21.02.2022 – 22.02.2022

Körpersprache | KOM1008
Verborgene Signale entdecken

Münster

23.06.2022 – 24.06.2022

08.09.2022 – 09.09.2022

Hamburg

21.02.2022 – 22.02.2022

24.11.2022 – 25.11.2022

München

05.05.2022 – 06.05.2022

10.10.2022 – 11.10.2022

Lenken-Beeinflussen-Überzeugen | KOM1015
So steuern Sie jedes Gespräch

Münster

17.02.2022 – 18.02.2022

26.09.2022 – 27.09.2022

03.11.2022 – 04.11.2022

Hamburg

24.01.2022 – 25.01.2022

28.11.2022 – 29.11.2022

Berlin

13.06.2022 – 14.06.2022

29.08.2022 – 30.08.2022

Frankfurt am Main

28.04.2022 – 29.04.2022

München

10.03.2022 – 11.03.2022

Moderationstraining | KOM1003
Ergebnisse in der Gruppe gezielt herbeiführen

Münster

17.02.2022 – 18.02.2022

27.06.2022 – 28.06.2022

26.09.2022 – 27.09.2022

24.11.2022 – 25.11.2022

Hamburg
21.04.2022 – 22.04.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
Berlin
17.03.2022 – 18.03.2022
07.11.2022 – 08.11.2022
Köln
02.05.2022 – 03.05.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022
Stuttgart
31.01.2022 – 01.02.2022
München
28.04.2022 – 29.04.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
Online-Seminar
31.01.2022 – 01.02.2022

Verhandlungstraining | KOM1005
Verhandlungen erfolgreich führen

Münster
03.02.2022 – 04.02.2022
19.05.2022 – 20.05.2022
10.11.2022 – 11.11.2022
Hamburg
25.04.2022 – 26.04.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
Berlin
21.02.2022 – 22.02.2022
Hannover
26.09.2022 – 27.09.2022
Leipzig
11.07.2022 – 12.07.2022
Köln
07.03.2022 – 08.03.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
Frankfurt am Main
02.05.2022 – 03.05.2022
Stuttgart
06.10.2022 – 07.10.2022
München
20.06.2022 – 21.06.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Online Präsentieren und Moderieren | KOM1018

NEU!

Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Schlagfertigkeitstraining | KOM1009
Sicher und schnell reagieren

Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022
Hamburg
09.06.2022 – 10.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
Frankfurt am Main
17.03.2022 – 18.03.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
München
25.04.2022 – 26.04.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Rhetorik II | KOM1012
Praxistraining intensiv

Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Kooperationstraining | KOM1010
Kooperation im Team & Teambuilding

Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Telefontraining | KOM1011
Geschäftserfolge durch überzeugenden Telefondialog

Münster
28.04.2022 – 29.04.2022
28.11.2022 – 29.11.2022
Hamburg
15.09.2022 – 16.09.2022
München
07.07.2022 – 08.07.2022

Smalltalk und Business-Knigge | KOM1013

Münster
19.05.2022 – 20.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022
Stuttgart
07.03.2022 – 08.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Public Relations und Öffentlichkeitsarbeit | KOM1014
So wirken Sie souverän

Münster
25.04.2022 – 26.04.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

NLP | KOM1016
Kreativ und erfolgreich kommunizieren

Münster
27.01.2022 – 28.01.2022
19.05.2022 – 20.05.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Telefonkonferenz, Videokonferenz & Co. | KOM1006
Online präsentieren und Gruppen moderieren

Münster
16.05.2022 – 17.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Führung

Führen ohne Vorgesetztenfunktion | F2003
Erfolgreiche Führung ohne Weisungsbefugnis

Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
17.11.2022 – 18.11.2022
Hamburg
28.03.2022 – 29.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
24.10.2022 – 25.10.2022
Berlin
25.04.2022 – 26.04.2022
08.12.2022 – 09.12.2022
Hannover
16.05.2022 – 17.05.2022
Leipzig
03.03.2022 – 04.03.2022
Kassel
04.07.2022 – 05.07.2022
Köln
13.01.2022 – 14.01.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
Frankfurt am Main
21.03.2022 – 22.03.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
Nürnberg
28.04.2022 – 29.04.2022
10.10.2022 – 11.10.2022
Stuttgart
10.02.2022 – 11.02.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
12.12.2022 – 13.12.2022
München
07.03.2022 – 08.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022
Wien
07.11.2022 – 08.11.2022
Zürich
24.03.2022 – 25.03.2022
Online-Seminar
13.01.2022 – 14.01.2022
21.03.2022 – 22.03.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft | F2000

Münster
13.01.2022 – 14.01.2022
07.02.2022 – 08.02.2022
10.03.2022 – 11.03.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
23.06.2022 – 24.06.2022

22.08.2022 – 23.08.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
27.10.2022 – 28.10.2022
15.12.2022 – 16.12.2022

Hamburg
21.03.2022 – 22.03.2022
28.04.2022 – 29.04.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
24.10.2022 – 25.10.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Berlin
24.02.2022 – 25.02.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Hannover
17.02.2022 – 18.02.2022
07.07.2022 – 08.07.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Leipzig
17.03.2022 – 18.03.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Kassel
30.05.2022 – 31.05.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Köln
14.02.2022 – 15.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
05.09.2022 – 06.09.2022

Frankfurt am Main
24.03.2022 – 25.03.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Nürnberg
29.09.2022 – 30.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Stuttgart
21.02.2022 – 22.02.2022
09.05.2022 – 10.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

München
03.02.2022 – 04.02.2022
14.03.2022 – 15.03.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
04.07.2022 – 05.07.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
20.10.2022 – 21.10.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Wien
19.09.2022 – 20.09.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Zürich
07.03.2022 – 08.03.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Online-Seminar
13.01.2022 – 14.01.2022
14.02.2022 – 15.02.2022
21.03.2022 – 22.03.2022
28.04.2022 – 29.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
25.07.2022 – 26.07.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
10.10.2022 – 11.10.2022
07.11.2022 – 08.11.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
15.12.2022 – 16.12.2022

Personalführung | F2001
Mitarbeiterführung für Führungskräfte

Münster
31.01.2022 – 01.02.2022
17.03.2022 – 18.03.2022
04.04.2022 – 05.04.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Hamburg
17.02.2022 – 18.02.2022
19.05.2022 – 20.05.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Berlin
10.03.2022 – 11.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Hannover
24.01.2022 – 25.01.2022
27.06.2022 – 28.06.2022

Leipzig
05.05.2022 – 06.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022

Kassel
30.05.2022 – 31.05.2022

Köln
03.03.2022 – 04.03.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Frankfurt am Main
07.02.2022 – 08.02.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Nürnberg
21.07.2022 – 22.07.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Stuttgart
14.03.2022 – 15.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

München
24.02.2022 – 25.02.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Wien
07.03.2022 – 08.03.2022

Zürich
11.04.2022 – 12.04.2022

Online-Seminar
24.01.2022 – 25.01.2022
17.03.2022 – 18.03.2022
04.04.2022 – 05.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Agile Führung | F2019

Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Online-Seminar
14.03.2022 – 15.03.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Die Führungskraft als Coach und Berater | F2011

Münster
28.03.2022 – 29.03.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Hamburg
09.06.2022 – 10.06.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Stuttgart
17.11.2022 – 18.11.2022

Mitarbeitergespräche | F2002
Motivation, Anerkennung, Kritik, Förderung

Münster
31.01.2022 – 01.02.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Hamburg
11.04.2022 – 12.04.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Berlin
23.05.2022 – 24.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Köln
28.04.2022 – 29.04.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Frankfurt am Main
07.03.2022 – 08.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Stuttgart
30.06.2022 – 01.07.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

ALLE SEMINARE 2022 IM ÜBERBLICK

München

20.01.2022 – 21.01.2022

10.10.2022 – 11.10.2022

Kommunikation und soziale Kompetenz für Führungskräfte | F2005

Münster

17.03.2022 – 18.03.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Hamburg

28.04.2022 – 29.04.2022

22.09.2022 – 23.09.2022

Berlin

09.06.2022 – 10.06.2022

12.12.2022 – 13.12.2022

Köln

13.06.2022 – 14.06.2022

24.11.2022 – 25.11.2022

Frankfurt am Main

14.02.2022 – 15.02.2022

08.09.2022 – 09.09.2022

München

31.03.2022 – 01.04.2022

13.10.2022 – 14.10.2022

Change Management | F2009
Veränderungsprozesse beschleunigen & optimieren

Münster

26.09.2022 – 27.09.2022

14.11.2022 – 15.11.2022

Hamburg

10.02.2022 – 11.02.2022

29.08.2022 – 30.08.2022

Berlin

28.04.2022 – 29.04.2022

21.11.2022 – 22.11.2022

Frankfurt am Main

13.06.2022 – 14.06.2022

08.12.2022 – 09.12.2022

Stuttgart

10.10.2022 – 11.10.2022

Boxenstopp Führung | F2020

Münster

13.06.2022 – 14.06.2022

24.11.2022 – 25.11.2022

Online-Seminar

25.04.2022 – 26.04.2022

08.09.2022 – 09.09.2022

Psychologie für Führungskräfte | F2006

Münster

28.04.2022 – 29.04.2022

29.08.2022 – 30.08.2022

12.12.2022 – 13.12.2022

Frankfurt am Main

21.02.2022 – 22.02.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Female Leadership | F2017

NEU!

Münster

21.02.2022 – 22.02.2022

05.05.2022 – 06.05.2022

08.09.2022 – 09.09.2022

Chefassistenz | F2008
So unterstützen Sie Ihren Chef

Münster

17.03.2022 – 18.03.2022

23.06.2022 – 24.06.2022

21.11.2022 – 22.11.2022

Hamburg

21.04.2022 – 22.04.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

Berlin

23.05.2022 – 24.05.2022

Frankfurt am Main

21.02.2022 – 22.02.2022

22.09.2022 – 23.09.2022

München

20.06.2022 – 21.06.2022

Führungstraining für Nachwuchskräfte & Meister | F2004

Münster

03.02.2022 – 04.02.2022

28.03.2022 – 29.03.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

05.12.2022 – 06.12.2022

Berlin

02.06.2022 – 03.06.2022

28.11.2022 – 29.11.2022

Frankfurt am Main

03.03.2022 – 04.03.2022

17.11.2022 – 18.11.2022

München

30.06.2022 – 01.07.2022

29.09.2022 – 30.09.2022

Virtuelle Führung | F2016
Mitarbeiter aus der Ferne führen

Münster

23.06.2022 – 24.06.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Frankfurt am Main

10.03.2022 – 11.03.2022

29.09.2022 – 30.09.2022

Online-Seminar

05.05.2022 – 06.05.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Interkulturelle Kompetenz | F2007

Münster

21.03.2022 – 22.03.2022

23.05.2022 – 24.05.2022

14.11.2022 – 15.11.2022

Online-Seminar

21.03.2022 – 22.03.2022

Psychologie des Anlegerverhaltens | F2014
Behavioral Finance

Ort & Termine nach Absprache

Neuroleadership | F2015
Gestalten Sie Ihre Führungsrolle neu!

Münster

17.03.2022 – 18.03.2022

17.11.2022 – 18.11.2022

Online-Seminar

29.08.2022 – 30.08.2022

Arbeitstechniken & Organisation

Zeitmanagement | AO3000
Durch Arbeitsorganisation und Zeitmanagement effektiver arbeiten

Münster

27.01.2022 – 28.01.2022

07.03.2022 – 08.03.2022

25.04.2022 – 26.04.2022

20.06.2022 – 21.06.2022

18.08.2022 – 19.08.2022

26.09.2022 – 27.09.2022

24.10.2022 – 25.10.2022

12.12.2022 – 13.12.2022

Hamburg

10.02.2022 – 11.02.2022

11.04.2022 – 12.04.2022

08.09.2022 – 09.09.2022

24.11.2022 – 25.11.2022

Berlin

14.03.2022 – 15.03.2022

02.05.2022 – 03.05.2022

22.08.2022 – 23.08.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Hannover

24.02.2022 – 25.02.2022

11.07.2022 – 12.07.2022

05.12.2022 – 06.12.2022

Leipzig

20.01.2022 – 21.01.2022

Kassel

24.03.2022 – 25.03.2022

30.06.2022 – 01.07.2022

Köln

17.02.2022 – 18.02.2022

30.05.2022 – 31.05.2022

12.09.2022 – 13.09.2022

17.11.2022 – 18.11.2022

Frankfurt am Main

03.02.2022 – 04.02.2022

16.05.2022 – 17.05.2022

19.09.2022 – 20.09.2022

03.11.2022 – 04.11.2022

Nürnberg
25.04.2022 – 26.04.2022
18.07.2022 – 19.07.2022
Stuttgart
13.10.2022 – 14.10.2022
08.12.2022 – 09.12.2022
München
09.05.2022 – 10.05.2022
07.07.2022 – 08.07.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022
Wien
13.06.2022 – 14.06.2022
10.10.2022 – 11.10.2022
Zürich
29.08.2022 – 30.08.2022
Online-Seminar
20.01.2022 – 21.01.2022
07.03.2022 – 08.03.2022
11.04.2022 – 12.04.2022
23.05.2022 – 24.05.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
04.08.2022 – 05.08.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Projektmanagement in der Praxis | AO3001
Münster
24.01.2022 – 25.01.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
Hamburg
02.06.2022 – 03.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022
Berlin
21.02.2022 – 22.02.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
Hannover
09.05.2022 – 10.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Leipzig
11.04.2022 – 12.04.2022
Köln
10.03.2022 – 11.03.2022
Frankfurt am Main
04.07.2022 – 05.07.2022
03.11.2022 – 04.11.2022
Nürnberg
20.06.2022 – 21.06.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
Stuttgart
28.04.2022 – 29.04.2022
21.11.2022 – 22.11.2022
München
17.03.2022 – 18.03.2022
10.10.2022 – 11.10.2022
Wien
28.11.2022 – 29.11.2022
Zürich
19.09.2022 – 20.09.2022
Online-Seminar
21.02.2022 – 22.02.2022
28.04.2022 – 29.04.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Kreativitätstechniken | AO3005
Mit Kreativität ein innovatives Umfeld schaffen
Münster
02.05.2022 – 03.05.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
Hamburg
13.06.2022 – 14.06.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
Stuttgart
10.10.2022 – 11.10.2022

Wissens-Management | AO3004
Münster
14.03.2022 – 15.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Online-Seminar
02.05.2022 – 03.05.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Entscheidungsfindung und Problemlösungs-kompetenz | AO3002
Münster
21.03.2022 – 22.03.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
28.11.2022 – 29.11.2022
Online-Seminar
02.05.2022 – 03.05.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Mobiles Arbeiten & Arbeiten im Homeoffice | AO3007 NEU!
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Speed Reading | AO3003
Schnelles Lesen, schnell trainiert
Münster
05.05.2022 – 06.05.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Informationsflut in den Griff bekommen | AO3006
Komplexität managen
Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Persönlichkeitsentwicklung

Wie wirke ich auf Andere? | PE4000
Feedback intensiv
Münster
03.02.2022 – 04.02.2022
31.03.2022 – 01.04.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
08.09.2022 – 09.09.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Hamburg
24.03.2022 – 25.03.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
08.12.2022 – 09.12.2022
Berlin
12.09.2022 – 13.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
Hannover
21.02.2022 – 22.02.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
10.10.2022 – 11.10.2022
Leipzig
21.03.2022 – 22.03.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
05.12.2022 – 06.12.2022
Kassel
09.05.2022 – 10.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022
Köln
02.06.2022 – 03.06.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
12.12.2022 – 13.12.2022
Frankfurt am Main
17.02.2022 – 18.02.2022
04.07.2022 – 05.07.2022
27.10.2022 – 28.10.2022
Nürnberg
27.01.2022 – 28.01.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
Stuttgart
02.05.2022 – 03.05.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022
München
10.03.2022 – 11.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
17.10.2022 – 18.10.2022
Wien
19.05.2022 – 20.05.2022
28.11.2022 – 29.11.2022
Zürich
07.07.2022 – 08.07.2022

17.11.2022 – 18.11.2022

Online-Seminar

27.01.2022 – 28.01.2022

21.02.2022 – 22.02.2022

09.05.2022 – 10.05.2022

02.06.2022 – 03.06.2022

22.08.2022 – 23.08.2022

06.10.2022 – 07.10.2022

28.11.2022 – 29.11.2022

Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement | PE4001

Münster

27.01.2022 – 28.01.2022

14.03.2022 – 15.03.2022

23.05.2022 – 24.05.2022

05.09.2022 – 06.09.2022

17.11.2022 – 18.11.2022

Hamburg

11.04.2022 – 12.04.2022

27.10.2022 – 28.10.2022

Berlin

17.02.2022 – 18.02.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

Hannover

08.12.2022 – 09.12.2022

Leipzig

16.05.2022 – 17.05.2022

Kassel

27.06.2022 – 28.06.2022

Köln

21.02.2022 – 22.02.2022

29.09.2022 – 30.09.2022

Frankfurt am Main

05.05.2022 – 06.05.2022

28.11.2022 – 29.11.2022

Nürnberg

31.01.2022 – 01.02.2022

19.09.2022 – 20.09.2022

Stuttgart

10.03.2022 – 11.03.2022

07.07.2022 – 08.07.2022

17.10.2022 – 18.10.2022

München

25.04.2022 – 26.04.2022

12.12.2022 – 13.12.2022

Wien

03.03.2022 – 04.03.2022

06.10.2022 – 07.10.2022

Zürich

20.06.2022 – 21.06.2022

Online-Seminar

21.02.2022 – 22.02.2022

14.03.2022 - 15.03.2022

23.05.2022 – 24.05.2022

27.06.2022 – 28.06.2022

17.10.2022 – 18.10.2022

Emotionale Intelligenz | PE4004
Emotionen auf clevere Weise managen

Münster

24.02.2022 – 25.02.2022

30.05.2022 – 31.05.2022

21.11.2022 – 22.11.2022

Hamburg

21.04.2022 – 22.04.2022

05.09.2022 – 06.09.2022

Berlin

14.02.2022 – 15.02.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Hannover

14.03.2022 – 15.03.2022

Köln

02.05.2022 – 03.05.2022

Frankfurt am Main

13.06.2022 – 14.06.2022

03.11.2022 – 04.11.2022

Nürnberg

24.01.2022 – 25.01.2022

Stuttgart

25.04.2022 – 26.04.2022

München

03.03.2022 – 04.03.2022

19.09.2022 – 20.09.2022

Die Kraft der positiven Aggressionen | PE4012

Münster

03.02.2022 – 04.02.2022

09.06.2022 – 10.06.2022

07.11.2022 – 08.11.2022

Online-Seminar

17.03.2022 – 18.03.2022

29.08.2022 – 30.08.2022

Anti-Ärgertraining | PE4013

Münster

21.02.2022 – 22.02.2022

09.06.2022 – 10.06.2022

12.09.2022 – 13.09.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Motivationsseminar | PE4007
Eigene und fremde Potenziale aktivieren

Münster

28.04.2022 – 29.04.2022

29.08.2022 – 30.08.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Beziehungskompetenz im Business | PE4005
Positive Kontakte und Beziehungsmanagement

Münster

01.09.2022 – 02.09.2022

05.12.2022 – 06.12.2022

Online-Seminar

03.02.2022 – 04.02.2022

23.06.2022 – 24.06.2022

Resilienz-Seminar | PE4015
Die eigene Kraft nutzen

Münster

04.04.2022 – 05.04.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

Hamburg

13.06.2022 – 14.06.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Frankfurt am Main

17.02.2022 – 18.02.2022

München

07.04.2022 – 08.04.2022

Positives Denken und Stressbewältigung | PE4002

Münster

17.02.2022 – 18.02.2022

22.08.2022 – 23.08.2022

Hamburg

13.06.2022 – 14.06.2022

17.11.2022 – 18.11.2022

Berlin

28.04.2022 – 29.04.2022

15.09.2022 – 16.09.2022

Frankfurt am Main

02.06.2022 – 03.06.2022

München

17.03.2022 – 18.03.2022

06.10.2022 – 07.10.2022

Erfolg durch Charisma | PE4008

Münster

17.02.2022 – 18.02.2022

10.11.2022 – 11.11.2022

Persönlichkeitsentwicklung und Selbsterfahrung für Führungskräfte | PE4006

Münster

28.04.2022 – 29.04.2022

25.08.2022 – 26.08.2022

08.12.2022 – 09.12.2022

Hamburg

14.02.2022 – 15.02.2022

10.11.2022 – 11.11.2022

Frankfurt am Main

10.03.2022 – 11.03.2022

15.09.2022 – 16.09.2022

München

20.06.2022 – 21.06.2022

24.11.2022 – 25.11.2022

Transaktionsanalyse | PE4003
Optimal kommunizieren

Münster

27.06.2022 – 28.06.2022

26.09.2022 – 27.09.2022

01.12.2022 – 02.12.2022

Hamburg
07.02.2022 – 08.02.2022
München
28.04.2022 – 29.04.2022

Menschenkenntnis für Führungskräfte | PE4010
Münster
21.03.2022 – 22.03.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Faszination und Präsenz | PE4011
Münster
28.03.2022 – 29.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022

Verkauf

Verkaufstraining | VV5000
Münster
03.03.2022 – 04.03.2022
30.05.2022 – 31.05.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
07.11.2022 – 08.11.2022
Hamburg
14.02.2022 – 15.02.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
Berlin
28.04.2022 – 29.04.2022
01.12.2022 – 02.12.2022
Hannover
05.09.2022 – 06.09.2022
Leipzig
07.03.2022 – 08.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
Köln
05.05.2022 – 06.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022
Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
Nürnberg
03.02.2022 – 04.02.2022
05.12.2022 – 06.12.2022
Stuttgart
14.03.2022 – 15.03.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
München
05.05.2022 – 06.05.2022
17.10.2022 – 18.10.2022
Wien
20.06.2022 – 21.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022
Zürich
27.06.2022 – 28.06.2022

Außendienst | VV5006
Erfolg planbar machen
Münster
16.05.2022 – 17.05.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022
Hamburg
17.02.2022 – 18.02.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
Berlin
09.06.2022 – 10.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022
Hannover
21.04.2022 – 22.04.2022
03.11.2022 – 04.11.2022
Leipzig
10.10.2022 – 11.10.2022
Köln
17.03.2022 – 18.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
Frankfurt am Main
25.04.2022 – 26.04.2022
10.11.2022 – 11.11.2022
Nürnberg
10.03.2022 – 11.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
Stuttgart
20.06.2022 – 21.06.2022
München
31.01.2022 – 01.02.2022
20.10.2022 – 21.10.2022
Wien
28.04.2022 – 29.04.2022

Preisargumentation und Abschlusstechnik | VV5001
So erreichen Sie das Optimale
Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
08.12.2022 – 09.12.2022
Hamburg
22.09.2022 – 23.09.2022
Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022

Tandem Innendienst & Außendienst | VV5007 NEU!
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Messetraining | VV5004
Erfolgreich auf Messen auftreten
Münster
31.01.2022 – 01.02.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Social Media Marketing | VV5008 NEU!
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Kundenorientierung | VV5002
Beziehungen zu Kunden erfolgreich gestalten
Münster
22.09.2022 – 23.09.2022
Berlin
17.02.2022 – 18.02.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
Frankfurt am Main
27.06.2022 – 28.06.2022

Neuromarketing | VV5003
Neue Wege in Beratung und Verkauf
Münster
14.03.2022 – 15.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Online-Marketing | VV5005
Ihr Vertrieb im Internet
Ort & Termine nach Absprache

Betriebswirtschaftslehre & Recht

Arbeitsrecht kompakt | BWL6001
Praxisorientiert und komprimiert alle wesentlichen arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen erhalten
Frankfurt am Main
09.06.2022 – 10.06.2022
10.11.2022 – 11.11.2022
Nürnberg
13.10.2022 – 14.10.2022
Stuttgart
15.09.2022 – 16.09.2022
München
14.03.2022 – 15.03.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Arbeitsrecht – Update | BWL6003
Neue Regelungen und Rechtsprechungen
München
24.01.2022
21.11.2022
Online-Seminar
07.02.2022
12.12.2022

Grundlagen der BWL | BWL6000
Fit in der Betriebswirtschaft
Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Mergers & Acquisitions (M&A) im Mittelstand | BWL6002
Ort & Termine nach Absprache

Personalentwicklung

Einstellungsgespräche führen und Bewerberauswahl | F2013

Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Online-Seminar
21.04.2022 – 22.04.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

Assessment-Center in der Praxis | F2012
Mitarbeiter auswählen und fördern

Münster
25.02.2022
14.11.2022

Online-Seminar
29.04.2022
02.09.2022

Potenzialanalyse | PE4009
Entdecken Sie Ihre wahren Talente

Münster
14.03.2022 – 15.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Bewerbertraining | KOM1017

Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Online-Seminar
25.04.2022 – 26.04.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

Betriebliches Gesundheitsmanagement | F2010

Münster
02.05.2022 – 03.05.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Online-Seminar
27.10.2022 – 28.10.2022

Demografie-Management | F2018
Chancen nutzen und Herausforderungen meistern

Münster
02.05.2022 – 03.05.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Online-Seminar
10.03.2022 – 11.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022

Train the Trainer

Train the Trainer | TT7000
Erfolgreiche Seminardurchführung

Münster
02.06.2022 – 03.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Hamburg
21.04.2022 – 22.04.2022
22.08.2022 – 23.08.2022

Berlin
09.06.2022 – 10.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hannover
10.03.2022 – 11.03.2022

Köln
14.02.2022 – 15.02.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Frankfurt am Main
09.05.2022 – 10.05.2022

Nürnberg
14.03.2022 – 15.03.2022

Stuttgart
03.02.2022 – 04.02.2022

München
27.06.2022 – 28.06.2022

Trainerausbildung
Werden Sie ein erfolgreicher Trainer!

Ort & Termine nach Absprache

Englische Seminare

Successful Negotiations Training | ENG8000

Münster
30.05.2022 – 31.05.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Frankfurt am Main
21.02.2022 – 22.02.2022
12.09.2022 – 13.09.2022

Presentation Skills Training | ENG8004

Münster
25.08.2022 – 26.08.2022

Frankfurt am Main
28.04.2022 – 29.04.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Project Management Training | ENG8005

Münster
09.05.2022 – 10.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Frankfurt am Main
07.02.2022 – 08.02.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Amsterdam
20.06.2022 – 21.06.2022

Brüssel
17.03.2022 – 18.03.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

Warschau
10.03.2022 – 11.03.2022

Leadership Coaching | ENG8002

Münster
28.03.2022 – 29.03.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Frankfurt am Main
10.02.2022 – 11.02.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Amsterdam
14.03.2022 – 15.03.2022
09.06.2022 – 10.06.2022

Brüssel
13.06.2022 – 14.06.2022

Warschau
23.06.2022 – 24.06.2022

Conflict Management Training | ENG8003

Münster
20.06.2022 – 21.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Frankfurt am Main
03.03.2022 – 04.03.2022

Online-Seminar
21.04.2022 – 22.04.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Rhetoric Training | ENG8001

Münster
13.06.2022 – 14.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022

Frankfurt am Main
02.05.2022 – 03.05.2022

Online-Seminar
31.01.2022 – 01.02.2022
06.10.2022 – 07.10.2022

Argumentation Training and Techniques for Persuasion | ENG8006

Münster
24.02.2022 – 25.02.2022
18.08.2022 – 19.08.2022

Frankfurt am Main
05.05.2022 – 06.05.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Amsterdam
30.05.2022 – 31.05.2022

Brüssel
01.12.2022 – 02.12.2022

Warschau
07.03.2022 – 08.03.2022

Online-Seminar
10.02.2022 – 11.02.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
11.08.2022 – 12.08.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

Sales Training | ENG8007

Münster
03.11.2022 – 04.11.2022

Frankfurt am Main
25.04.2022 – 26.04.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Amsterdam

13.06.2022 – 14.06.2022

05.09.2022 – 06.09.2022

Brüssel

07.03.2022 – 08.03.2022

Wochenendseminare

Kommunikation | WE9000
Zielorientiert und souverän in allen Situationen kommunizieren

Münster

19.03.2022 – 20.03.2022

11.06.2022 – 12.06.2022

12.11.2022 – 13.11.2022

Persönlichkeitsentwicklung | WE9001
Ihr souveräner und selbstreflektierter Auftritt in allen Bereichen

Münster

19.02.2022 – 20.02.2022

25.06.2022 – 26.06.2022

19.11.2022 – 20.11.2022

Führungsseminar | WE9002
Mitarbeiter motivierend, zielorientiert und souverän führen

Münster

14.05.2022 – 15.05.2022

20.08.2022 – 21.08.2022

10.12.2022 – 11.12.2022

Qualifizierungsprogramme

Management-Diplom Stufe I

Termine nach Absprache

Management-Diplom Stufe II

Termine nach Absprache

Diplom für professionelle Management-Assistenz

Termine nach Absprache

Diplom für Projektmanagement

Termine nach Absprache

Diplom für Vertrieb

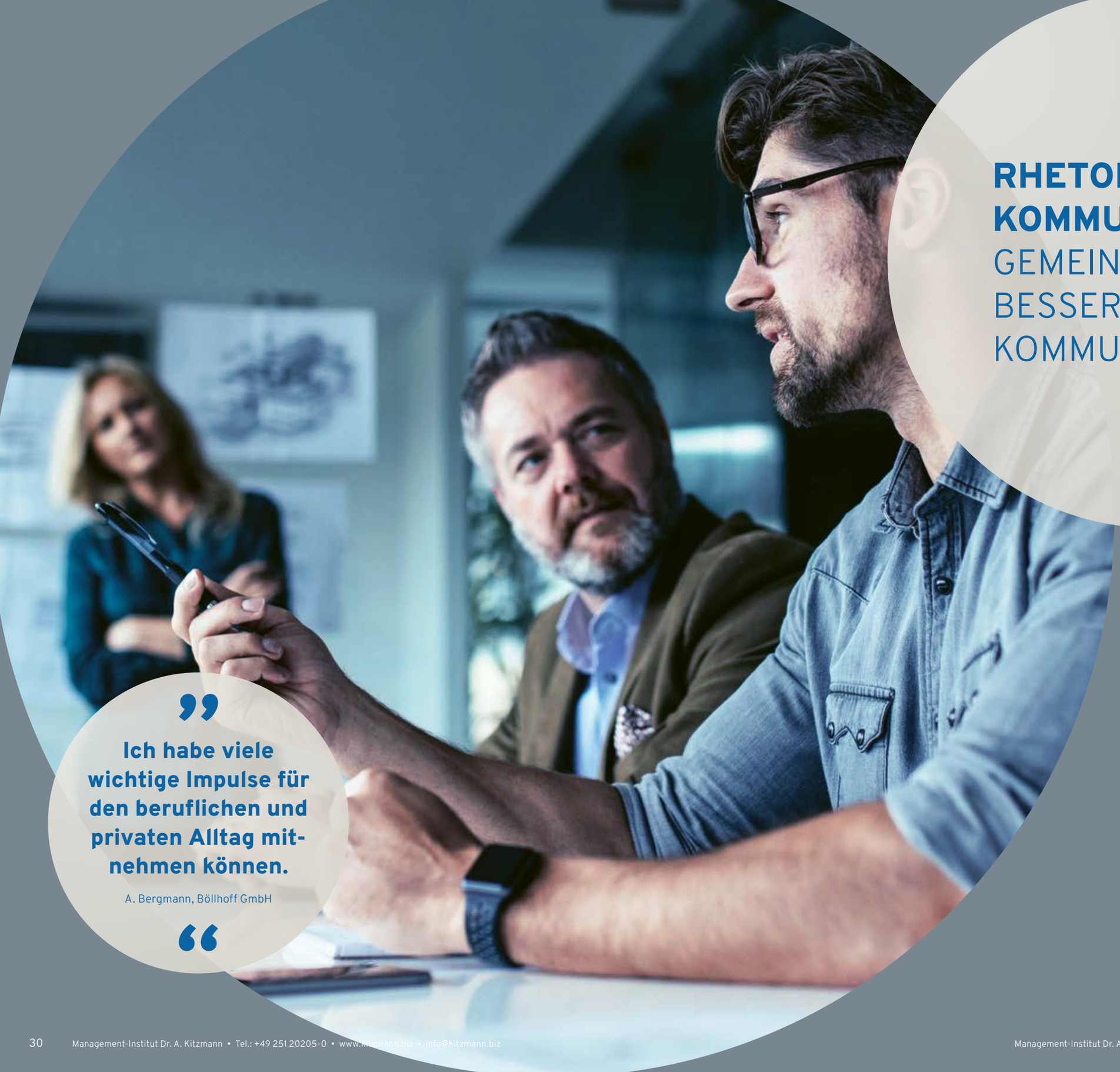
Termine nach Absprache

Programm für Personaler

Termine nach Absprache

Neueinsteiger im Unternehmen

Termine nach Absprache



RHETORIK & KOMMUNIKATION.
GEMEINSAM. BESSER KOMMUNIZIEREN.

„Ich habe viele wichtige Impulse für den beruflichen und privaten Alltag mitnehmen können.“

A. Bergmann, Böllhoff GmbH

Eine klare Kommunikation ist ein zentraler Faktor für erfolgreiches Handeln. Zudem kann eine gute Rhetorik verbunden mit souveränem Auftreten ein Sprungbrett für die Karriere sein. Insbesondere Menschen in Führungspositionen verfügen oft über hervorragende kommunikative Fähigkeiten.

In unseren Kommunikationsseminaren üben Sie in kleinen Gruppen frei und wirkungsvoll zu sprechen, zu begeistern und zu überzeugen. Smalltalk, Schlagfertigkeit und eine der Situation angemessene Körpersprache sind sehr wichtige Komponenten. Für die professionelle Präsentation vor einem Publikum werden Ihnen Techniken der freien Rede vorgestellt und mit Ihnen trainiert. Eigene konkrete Vorträge und Gesprächssituationen können mit dem Seminarleiter geplant und erarbeitet werden. Wählen Sie aus dem breit gefächerten Portfolio unserer Kommunikationsseminare das für Sie passende aus.

- **Rhetorik-Methoden erlernen**
- **Wirkungsvoll auftreten**
- **Mehr Selbstsicherheit gewinnen**
- **Präsentationen vorbereiten**
- **Professionell moderieren**
- **Schlagfertigkeit trainieren**
- **Körpersprache einsetzen**
- **Smalltalk beherrschen**

RHETORIK

Redegewandtheit und Überzeugungskraft trainieren

Seminarziele
Überzeugungskraft und Redegewandtheit sind im Beruf unverzichtbar, denn Ihr erfolgreiches Auftreten hängt zu einem Großteil auch von Ihrer rhetorischen Ausdruckskraft ab. Wer seine Botschaft auf den Punkt bringt, überzeugt. Daher ist es Ziel des Seminars, Ihre Rhetorik zu verbessern, Ihre Ausdruckskraft zu schulen und der Überzeugungskraft mehr Wirkung zu verleihen. Gleichzeitig wird der gezielte Einsatz der Körpersprache geübt. Im Seminar vervollständigen Sie Ihre sprachliche und körpersprachliche Ausdrucksfähigkeit anhand einer Vielzahl praktischer Beispiele und Übungen.

Programminhalte
- Der Aufbau einer Rede
- Steigerung der Redesicherheit
- 4 Regeln zum Abbau von Lampenfieber
- 5 Tipps zur Gesprächssteuerung
- Gesprächsbeeinflussung durch Fragetechnik
- Was verrät die Körpersprache?
- 6 Regeln zur erfolgreichen Einwandbehandlung
- Wie vervollkommne ich Wortschatz, Stil und Formulierung?
- Wie wirke ich auf Andere?
- Wie mache ich mich bei Aggressionen unangreifbar?
- Wie kann ich Manipulationen durchschauen und Verhalten vorhersehen?
- 5 praktische Tipps für erfolgreiche Reden
- Wie steigere ich meine sprachliche und körperliche Ausdrucksfähigkeit?
- Reden halten (praktische Übungen)
- Training von Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit
- Die 5-Satz-Technik

Dieses Seminar wird auch als Teil eines Qualifizierungsprogramms angeboten.

Methodik
Übungen, Rollenspiele, Gesprächssimulation, kurze Trainerinputs, Fremd- und Selbstanalyse.

Zielgruppe
Das Seminar Rhetorik wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die ihre rhetorischen Fähigkeiten verbessern möchten, damit sie ihre Ideen vor Publikum, wie Mitarbeitern und anderen Zuhörern, noch überzeugender vortragen können.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
→ **34** Konfliktmanagement

> **Die praktischen Übungen und die nette Atmosphäre haben mir besonders gut gefallen!**
>
> A. Wünsche, PE.WE. GmbH

Seminarcode:
KOM1000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
17.02.2022 – 18.02.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Hamburg
24.03.2022 – 25.03.2022
30.05.2022 – 31.05.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
27.10.2022 – 28.10.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Berlin
20.01.2022 – 21.01.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hannover
04.07.2022 – 05.07.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Leipzig
03.03.2022 – 04.03.2022

Kassel
03.02.2022 – 04.02.2022

Köln
14.03.2022 – 15.03.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Frankfurt am Main
14.02.2022 – 15.02.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Nürnberg
17.03.2022 – 18.03.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
17.10.2022 – 18.10.2022

Stuttgart
07.02.2022 – 08.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

München
07.03.2022 – 08.03.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Wien
10.03.2022 – 11.03.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Zürich *
21.03.2022 – 22.03.2022
01.09.2022 – 02.09.2022

Online-Seminar
20.01.2022 – 21.01.2022
03.03.2022 – 04.03.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Ich habe viele wichtige Impulse für den beruflichen und privaten Alltag mitnehmen können.**
>
> A. Bergmann, Böllhoff GmbH

KONFLIKTMANAGEMENT

Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte

Seminarziele
Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Methoden zur Konfliktlösung für Fach- und Führungskräfte vertraut gemacht. Anhand praktischer Beispiele werden konstruktive Verhaltensalternativen trainiert.

Programminhalte
- Konfliktwahrnehmung und Konfliktlösung
- Die wichtigsten Ursachen von Konflikten
- Analyse von Konfliktsituationen in der Praxis
- Konfliktsituationen mit Mitarbeitern und Kunden konstruktiv klären
- Konflikte frühzeitig erkennen und auflösen
- Konfliktschaffendes und konfliktlösendes Verhalten
- Hilfreiche Gesprächsführungstechniken bei Konflikten (Mediation)
- Vermeidbare und nicht vermeidbare Konfliktsituationen
- Analyse konkreter Fälle aus der Praxis
- Eskalationen von Konflikten vermeiden (Emotionen erkennen)
- Negative und positive Aspekte einer Konfliktsituation (Störfaktor oder fruchtbare Spannung?)
- Die wichtigsten Lösungsmethoden im Überblick

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Simulation von Mitarbeitergesprächen, Übungen mit individuellem Feedback, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, Einzel- und Gruppenübungen.

Zielgruppe
Das Seminar Konfliktmanagement wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die ihre Managementfähigkeiten verbessern möchten, um schwierige Situationen konstruktiv zu gestalten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **32** Rhetorik
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

> **„Die praktischen Übungen und die anschließende Reflektion haben mir besonders gut gefallen."**
>
> E. Kersting, Sparkasse Münsterland Ost

Seminarcode:
KOM1004

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
24.02.2022 – 25.02.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hamburg
07.02.2022 – 08.02.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
24.10.2022 – 25.10.2022

Berlin
17.03.2022 – 18.03.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Hannover
05.05.2022 – 06.05.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Leipzig
07.07.2022 – 08.07.2022
06.10.2022 – 07.10.2022

Köln
30.05.2022 – 31.05.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Frankfurt am Main
10.02.2022 – 11.02.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Nürnberg
12.12.2022 – 13.12.2022

Stuttgart
15.09.2022 – 16.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

München
07.03.2022 – 08.03.2022
18.07.2022 – 19.07.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Wien
17.02.2022 – 18.02.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Zürich *
14.11.2022 – 15.11.2022

Online-Seminar
07.02.2022 – 08.02.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
13.10.2022 – 14.10.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

ARGUMENTATIONSTRAINING UND ÜBERZEUGUNGSTECHNIK

Souveräne Gesprächsführung

Seminarziele
Die wichtigsten Argumentationstechniken werden praxisgerecht dargestellt. Sie verfeinern Ihr rhetorisches Geschick im Umgang mit Argumentationssituationen. Dabei wird sowohl auf die sachliche als auch auf die gefühlsmäßige Seite einer Gesprächssituation eingegangen. Sie erhalten Gelegenheit, das eigene Argumentationsverhalten zu überprüfen und zu optimieren.

Programminhalte
- 5 Regeln, um überzeugend zu argumentieren
- Verhalten bei unsachlichen Einwänden
- 3 Tipps zur Abwehr von persönlichen Angriffen
- Die positive Wirkung gegensätzlicher Meinungen
- Woran erkenne ich einen unfairen Gesprächspartner?
- Wie durchschaue ich eine unfaire Argumentation?
- Wie mache ich mich bei Aggressionen unangreifbar?
- Unterscheiden Sie sachliche und persönliche Angriffe
- Wie gehe ich mit meinen Gefühlsreaktionen um?
- 4 Tipps zur Versachlichung von Gesprächen
- Wie wirke ich auf Andere?
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Wo bin ich zu stark verletzbar?
- Faires Streiten und kreative Aggressionen
- „Ärger unterdrücken“ oder „explodieren“?
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Manipulationen durchschauen und abwehren

Methodik
Einzel- und Gruppenübungen, Übungen mit individuellem Feedback, Praxisbeispiele, moderierte Diskussion.

Zielgruppe
Das Seminar Argumentationstraining und Überzeugungstechnik wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die in Gesprächs- und Argumentationssituationen souverän überzeugen und reagieren möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **42** Körpersprache
→ **46** Verhandlungstraining

> **Besonders gut gefallen hat mir das Vertiefen des Gelernten anhand zahlreicher Beispiele!**
>
> L. Feldmann, Falke KGaA

Seminarcode:
KOM1001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
04.04.2022 – 05.04.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Hamburg
21.03.2022 – 22.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Berlin
16.05.2022 – 17.05.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

Hannover
17.11.2022 – 18.11.2022

Leipzig
04.07.2022 – 05.07.2022

Köln
17.03.2022 – 18.03.2022

Frankfurt am Main
27.06.2022 – 28.06.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Nürnberg
05.05.2022 – 06.05.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

Stuttgart
29.09.2022 – 30.09.2022

München
07.03.2022 – 08.03.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Wien
14.03.2022 – 15.03.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Online-Seminar
07.02.2022 – 08.02.2022
04.04.2022 – 05.04.2022
04.07.2022 – 05.07.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
13.10.2022 – 14.10.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

PRÄSENTATIONSTRAINING

So gewinnen Sie Ihre Zuhörer!

Seminarziele
In unserem Seminar optimieren und vervollständigen Sie Ihre Präsentationstechniken. Es werden Methoden zur Vorbereitung und Durchführung wirksamer Präsentationen und Rhetorik dargestellt. Jeder Teilnehmer erhält die Möglichkeit, seine Präsentationstechniken zu überprüfen, zu erweitern und Lampenfieber abzubauen.

Programminhalte
- Die Vorbereitung einer gekonnten Präsentation
- 6 Regeln für die erfolgreiche Durchführung einer Präsentation
- Wichtige Visualisierungshilfen bei einer Präsentation
- Der Aufbau einer Präsentation
- Wie überzeuge ich meine Zuhörer?
- Die wichtigsten Stilmittel in einer Präsentation
- Aktivierung und Steuerung von Gruppengesprächen
- Die wichtigsten Argumentationstechniken und Einwandbehandlungen bei Präsentationen
- Der Abschluss einer Präsentation
- Die Nachbereitung einer Präsentation
- Intensive praktische Präsentationsübungen für jeden Teilnehmer

Dieses Seminar wird auch als Teil eines Qualifizierungsprogramms angeboten.

Methodik
Praktische Übungen, Videobeispiele, Übungen mit individuellem Feedback, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, kurze Trainerinputs.

Zielgruppe
Das Präsentationstraining wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen, die ihre Rhetorik und Präsentationskompetenz für den nächsten Auftritt optimieren wollen.

Unser Präsenationstraining findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt.
Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **32** Rhetorik
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

„Rundum gute Sache! Sauber durchgeführt, sehr gut erklärt, tolle Analyse, klasse Referentin!"
C. Thiess, Hengst SE & Co. KG

Seminarcode:
KOM1002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hamburg
25.04.2022 – 26.04.2022
01.09.2022 – 02.09.2022

Berlin
24.01.2022 – 25.01.2022

Hannover
20.06.2022 – 21.06.2022

Köln
09.05.2022 – 10.05.2022
26.09.2022 – 27.09.2022

Frankfurt am Main
14.03.2022 – 15.03.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Nürnberg
07.02.2022 – 08.02.2022

Stuttgart
10.10.2022 – 11.10.2022

München
31.03.2022 – 01.04.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Online-Seminar
24.01.2022 – 25.01.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

„Vielfältige Übungen, kompetente Seminarleitung, Praxisnähe."
E. Pamuk, Böllhoff GmbH

UMGANG MIT SCHWIERIGEN MITARBEITERN UND KUNDEN

Seminarziele
Schwierige Kommunikationssituationen lassen sich durch die richtigen Techniken wirksam und positiv beeinflussen. Auch mit schwierigen Menschen kann man eine gute Zusammenarbeit erreichen. Die Verhaltensmuster schwieriger Mitarbeiter und Kunden lassen sich durchschauen und erklären. Die Kommunikation wird positiver und für alle Seiten entspannter.

Programminhalte
- Schwierige Mitarbeiter und Kunden erkennen und besser verstehen
- Die Zusammenarbeit mit schwierigen Menschen erleichtern
- Optimal reagieren auf schwierige Kommunikations- und Verhaltensmuster von schwierigen Personen
- Verhalten in aggressiven Situationen
- Wortwahl, Stimme, Körperhaltung, Gestik und Mimik
- Was steckt hinter den Verhaltensweisen von schwierigen Personen?
- Persönliche Strategien entwickeln für den Umgang mit Problempersonen
- Wie kann man schwierige Gespräche zu einem konstruktiven Abschluss bringen?
- Der Umgang mit Besserwissern, Nörglern und destruktiven Personen
- Die positive Kraft von Konflikten
- Eskalierende Situationen erkennen und rechtzeitig stoppen
- Praktische Tipps, Empfehlungen und Verhaltensweisen für den Umgang mit schwierigen Personen
- Nachgeben oder Konfrontieren: Flexibilität im Verhalten zeigen
- Verständnis zeigen, oder provozieren: Die richtige Strategie
- Wie helfe ich schwierigen Personen zu positiven Kommunikationspartnern zu werden?

Methodik
Simulation von Mitarbeiter- und Kundengesprächen, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Einzel- und Gruppenübungen, kurze Trainerinputs, Übungen mit individuellem Feedback.

Zielgruppe
Das Seminar Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die den Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden konstruktiv gestalten möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **34** Konfliktmanagement
→ **50** Kooperationstraining

> **„Die fachliche Kompetenz des Seminartrainers war sehr gut!“**
>
> N. Underberg, SCHÖNOX GmbH

Seminarcode:
KOM1007

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
17.03.2022 – 18.03.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Hamburg
07.02.2022 – 08.02.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

Berlin
02.05.2022 – 03.05.2022
22.08.2022 – 23.08.2022

Hannover
14.11.2022 – 15.11.2022

Leipzig
29.09.2022 – 30.09.2022

Köln
25.04.2022 – 26.04.2022
27.10.2022 – 28.10.2022

Frankfurt am Main
07.07.2022 – 08.07.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

Nürnberg
09.05.2022 – 10.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Stuttgart
03.03.2022 – 04.03.2022

München
25.04.2022 – 26.04.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Wien
21.02.2022 – 22.02.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

KÖRPERSPRACHE

Verborgene Signale entdecken

Seminarziele
Wer in der Lage ist, die Signale der Körpersprache und die Rhetorik sowie Stimme im Gespräch und bei Verhandlungen richtig zu deuten, kann sich besser auf seinen Gesprächspartner einstellen. Gespräche und Verhandlungen verlaufen leichter und erfolgreicher. Es wird die Fähigkeit trainiert, die eigene Körpersprache sowie die der Gesprächspartner zu beobachten und zu interpretieren und wirken zu lassen. Dabei stehen Ausstrahlung und Authentizität der Führungskräfte im Mittelpunkt.

Programminhalte
- Die Bedeutung der Körpersprache für die Gefühle
- Die Körpersprache lügt nicht
- Die Körpersprache eilt dem gesprochenen Wort voraus
- Die Regeln der nonverbalen Kommunikation
- Signale aus dem Unbewussten. Was verrät die Körpersprache?
- Möglichkeiten und Grenzen der Interpretation körpersprachlicher Signale
- Die Wirkung der Körpersprache: Reaktionen des Zuhörers/des Zuschauers
- Mimik, Gestik, Körperhaltung, Tonfall
- Wie wirkt meine Körpersprache auf andere Personen?
- Der Blickkontakt: Aggression oder Sympathie?
- Revier- und Territorialverhalten beachten
- Die vier Distanzzonen
- Sitzordnung, Sitzhaltung und ihre Bedeutung
- Körpersprache in Führung und Verkauf
- Körpersignale und Statussymbole
- Körpersprachliche Sympathiehinweise
- Wie erkenne ich Täuschungsmanöver?
- Kulturelle Unterschiede in der Körpersprache

Methodik
Übungen mit individuellem Feedback, Videobeispiele, Fremd- und Selbstanalyse, Gruppendiskussion, praktische Übungen.

Zielgruppe
Das Seminar Körpersprache wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die non-verbale Kommunikationssignale gezielt einsetzen, verstehen und somit ihr Auftreten verbessern möchten. Möchten Sie zusätzlich Ihre Rhetorik optimieren, können Sie auch einen weiteren Kurs im Anschluss an dieses Seminar besuchen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **51** NLP
→ **32** Rhetorik

Seminarcode:
KOM1008

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
23.06.2022 – 24.06.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Hamburg
21.02.2022 – 22.02.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

München
05.05.2022 – 06.05.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

LENKEN-BEEINFLUSSEN-ÜBERZEUGEN

So steuern Sie jedes Gespräch

> **Die sehr praxisbezogene Seminargestaltung fand ich zielführend und hilfreich.**
>
> Dr. D. Morlock,
> WRG Consulting GmbH

Seminarziele
Ständig versuchen andere Menschen, uns zu beeinflussen. Ebenso beeinflussen wir bewusst und unbewusst unsere Gesprächspartner. Wenn wir diese Vorgänge durchschauen, können wir mit Mitarbeitern und Kunden erfolgreicher umgehen und unsere Vorstellungen besser kommunizieren.

Programminhalte
- Beeinflussen oder beeinflusst werden?
- Unterschwellige Signale und Worte
- Wie beeinflussen uns Kunden und Mitarbeiter?
- Die 5 wichtigsten Methoden zur Einflussnahme
- Charisma, Präsenz und Aufmerksamkeit
- Mit welchen Eigenschaften gewinnt man andere für sich?
- Widersprüchliche Signale aussenden: Verblüffende Wirkungen
- Emotionen wecken durch suggestive Kommunikation
- Wodurch wird Widerstand abgebaut?
- Die Kunst der Andeutung und ihre Wirkung
- Die Brille der eigenen Vorurteile
- Die Wirkung von Spontaneität, Unverfälschtheit, Schlichtheit
- Die Schwächen des Gegenüber: Eitelkeit und Egozentrizität
- Erfolgreich überzeugen
- Die Kunst des mutigen Schritts

Methodik
Simulation von Mitarbeitergesprächen, moderierte Diskussion, Einzel- und Gruppenübungen, Videobeispiele, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Zielgruppe
Das Seminar Lenken-Beeinflussen-Überzeugen wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Weiterführende Seminare
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
→ **42** Körpersprache

Seminarcode:
KOM1015

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
17.02.2022 – 18.02.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Hamburg
24.01.2022 – 25.01.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Berlin
13.06.2022 – 14.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Frankfurt am Main
28.04.2022 – 29.04.2022

München
10.03.2022 – 11.03.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MODERATIONSTRAINING

Ergebnisse in der Gruppe gezielt herbeiführen

Seminarziele
Führen Sie Meetings, Workshops und Besprechungen zum gewünschten Erfolg! Sie erlernen in diesem Seminar die Gestaltung der Meinungs- und Willensbildung in Gruppen als Führungskraft zu erleichtern. Jeder, der mit Gruppen zu tun hat, kann die Moderationsmethode als wirksames Hilfsmittel einsetzen. Sowohl das Gruppenergebnis als auch die Zufriedenheit der Gruppenmitglieder erhöhen sich. Diese Methode eignet sich besonders für die Gruppenarbeit.

Programminhalte
- Gruppenprozesse erkennen
- Die optische Aufbereitung von Informationen (Visualisierung)
- Fragetechniken zur aktiven Gestaltung der Gruppenarbeit
- Verhalten wahrnehmen, richtig interpretieren, wirksam reagieren
- Die Wechselwirkung zwischen Moderator und Gruppe
- 3 Tipps zur Erhöhung der Zufriedenheit in Gruppen
- Die Erarbeitung von Gruppenergebnissen
- Die non-direkte Gesprächstechnik
- Gefühlsprozesse in Gruppen
- Wie fördere ich eine positive Stimmung in Gruppen?
- 5 Arten, um mit Störungen in der Gruppe umzugehen
- Wie beeinflusst das Moderatorenverhalten die Stimmung der Gruppe?
- Der Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- Der typische Ablauf einer Moderation
- Einsatzmöglichkeiten für die Moderationsmethode (Kleingruppen, Großgruppen, Großveranstaltungen)
- Der Informationsmarkt
- 4 Vorteile der Moderationsmethode gegenüber herkömmlichen Verfahren
- Die schriftliche Diskussion mit der Kärtchentechnik
- Der Einsatz von Hilfsmitteln zur optischen Darstellung

Methodik
Videobeispiele, Praxisbeispiele, moderierte Diskussion, kurze Trainerinputs, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Fremd- und Selbstanalyse.

Zielgruppe
Das Moderationstraining wendet sich an Fach- und Führungskräfte sowie Team- und Projektleiter aller Bereiche, die Gruppensituationen wie z.B. Meetings, Besprechungen und Workshops erfolgreich moderieren möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen?
Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?
→ **42** Körpersprache

> **„Das Eingehen auf die speziellen Fälle meines beruflichen Alltags hat mir sehr gut gefallen!“**
>
> N. Schäfer, Mediplus Gruppe GmbH

Seminarcode:
KOM1003

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
17.02.2022 – 18.02.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Hamburg
21.04.2022 – 22.04.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Berlin
17.03.2022 – 18.03.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Köln
02.05.2022 – 03.05.2022
01.09.2022 – 02.09.2022

Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Stuttgart
31.01.2022 – 01.02.2022

München
28.04.2022 – 29.04.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Online-Seminar
31.01.2022 – 01.02.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

VERHANDLUNGSTRAINING

Verhandlungen erfolgreich führen

Seminarziele
Überzeugende und nachhaltige Verhandlungsergebnisse setzen neben Ihrer Fachkompetenz eine effiziente und gut strukturierte Verhandlungsführung voraus. Darüber hinaus ist es wichtig, mit welcher Einstellung Sie Ihrem Verhandlungspartner gegenübertreten. Die wichtigsten Verhandlungs- und Besprechungstechniken werden exemplarisch dargestellt und eingeübt. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Verhandlungen und Besprechungen bewusster und erfolgreicher zu planen und durchzuführen. Sie haben die Möglichkeit, Ihren Verhandlungsstil zu überprüfen und Techniken zu erlernen, mit denen Sie souverän argumentieren und verhandeln können.

Programminhalte
- Die Verhandlungs- und Besprechungsphasen
- Die Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- Die Suche nach integrativen Lösungen bei Verhandlungen
- Fünf wichtige Punkte für jede Verhandlung
- Verhandeln über Sachfragen, aber zwischen Persönlichkeiten
- Der Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartnern
- Die wichtige Rolle der Gefühle bei Verhandlungen und Besprechungen
- Der Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften bei den Verhandlungspartnern
- Die wichtige Unterscheidung zwischen kurz- und langfristigen Ergebnissen einer Verhandlung
- Fallstricke und Sackgassen während einer Verhandlung
- Sachlich und nüchtern oder emotional und aggressiv?
- Verhandlungskonzepte: „Harvard-Konzept“, „non-direktives Konzept“ nach Carl Rogers, das „win-win“ Konzept nach Thomas Gordon
- Wie steuere ich das Spannungsniveau bei Verhandlungen?
- Hart in der Sache, freundlich im Persönlichen
- Verhandlungssituationen mit mehreren Verhandlungspartnern
- Wichtige Methoden zur Besprechungs- und Konferenztechnik
- So sichern Sie Ergebnisse
- Das Ergebnis- und Verlaufsprotokoll

Methodik
Aktive Übungssequenzen, kurze Trainerinputs, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, Simulation von Mitarbeitergesprächen, Videobeispiele.

Zielgruppe
Das Verhandlungstraining wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die ihre Methoden und Techniken der Verhandlungsführung verbessern möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **34** Konfliktmanagement
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Seminarcode:
KOM1005

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
03.02.2022 – 04.02.2022
19.05.2022 – 20.05.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Hamburg
25.04.2022 – 26.04.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Berlin
21.02.2022 – 22.02.2022

Hannover
26.09.2022 – 27.09.2022

Leipzig
11.07.2022 – 12.07.2022

Köln
07.03.2022 – 08.03.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

Frankfurt am Main
02.05.2022 – 03.05.2022

Stuttgart
06.10.2022 – 07.10.2022

München
20.06.2022 – 21.06.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

ONLINE PRÄSENTIEREN UND MODERIEREN

NEU!

Seminarziele
Online präsentieren und moderieren ist etwas anderes als in einem Raum vor einer Gruppe von Menschen zu stehen und zu kommunizieren. Viele sehen es sogar als eine echte Herausforderung an, die Key Messages eine Vortrages auch online zielgruppengerecht und authentisch zu platzieren. In diesem Training lernen Sie Techniken und Tools, um erfolgreich die digitale Präsentationssituation und den virtuellen Raum zu nutzen. Sie arbeiten konkret an Ihrer Überzeugungskraft und Ausstrahlung vor der Kamera. Mittels praktischer Beispiele und Transferaufgaben visualisieren Sie genau Ihre Ziele und finden Wege, diese zu erreichen.

Programminhalte
- Professionell präsentieren: online und im virtuellen Raum
- Webmeetings kompetent leiten
- Storytelling nutzen, um Zuhörer zu fesseln
- Lachen ist erwünscht: Witz und Humor im virtuellen Raum
- Grundlagen und Methoden der Onlinepräsentation
- Methodisch didaktisches Know-how für ein erfolgreiches
- Präsentieren auf dem Bildschirm
- Was gibt es bei der Online-Situationen speziell zu beachten?
- Was genau sind die Unterschiede zum Offline-Auftritt
- Learning by doing: Erproben Sie sich in eigener Onlinepräsentation
- Zuhörer digital aktivieren und motivieren – durch Chats und interaktive Medien
- Tools nutzen: „breakoutrooms“ und Kollaborationsmethoden

Methodik
Unser Seminar basiert auf mehreren Lerneinheiten, die jeweils eine konkrete Frage zum Thema behandeln.
Der Vorteil eines solchen modularen Aufbaus: Das Wissen wird Ihnen kompakt vermittelt. Im Kurs erhalten Sie zunächst ein theoretisches Grundlagenwissen, welches Sie mithilfe von konkreten Handlungsanleitungen und Übungen reflektieren. Dies geschieht mittels Transferaufgaben und praxisbezogener Beispiele. Sie lernen ferner, die neu erworbenen Kenntnisse schnell in Ihren Berufsalltag zu integrieren.

Zielgruppe
Das Seminar Online Präsentieren und Moderieren wendet sich an Fach- und Führungskräfte, Moderatoren, Trainer und Präsentatoren. Weiterhin an all jene Personen, die professionelle und zielführende Online-Besprechungen, Video-konferenzen, Web-Seminare und andere Online-Veranstaltungen durchführen möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **44** Moderationstraining
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Seminarcode:
KOM1018

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

KOM1009

SCHLAGFERTIGKEITSTRAINING
Sicher und schnell reagieren

Seminarziele
Natürlich ist es nicht jedem von Natur aus gegeben, schnell zu reagieren. Doch Schlagfertigkeit kann man lernen und die eigene Rhetorik noch verbessern. Während dieses Kommunikationsseminars erlernen Sie effektive Methoden, um selbstbewusster aufzutreten und Ihre rhetorischen Fähigkeiten in puncto Schlagfertigkeit auszubilden. Sie erfahren dabei auch, wie Sie sich gegenüber schwierigen Charakteren positionieren und verbale Angriffe abwehren. Selbst- und Fremdreflexion helfen, verschiedene Gesprächssituationen aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten, und so die Reaktionsgeschwindigkeit zu erhöhen.

Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Hamburg
09.06.2022 – 10.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022

Frankfurt am Main
17.03.2022 – 18.03.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

München
25.04.2022 – 26.04.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

KOM1012

RHETORIK II
Praxistraining intensiv

Seminarziele
Überzeugungskraft und Redegewandtheit sind im Beruf unverzichtbar, denn Ihr erfolgreiches Auftreten hängt zu einem Großteil auch von Ihrer rhetorischen Ausdruckskraft ab – Wer seine Botschaft auf den Punkt bringt, überzeugt. Daher ist es Ziel des Seminars Ihre Rhetorik zu verbessern, Ihre Ausdruckskraft zu schulen und der Überzeugungskraft mehr Wirkung zu verleihen. Gleichzeitig wird der gezielte Einsatz der Körpersprache geübt. Im Seminar vervollständigen Sie Ihre sprachliche und körpersprachliche Ausdrucksfähigkeit anhand einer Vielzahl praktischer Beispiele und Übungen.

Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

KOM1010

KOOPERATIONSTRAINING
Kooperation im Team & Teambuilding

Seminarziele
Betrieblicher Erfolg ist im hohen Maße von der Arbeit in der Gruppe abhängig. Teamarbeit spielt dabei eine entscheidende Rolle. In diesem Seminar werden die Grundlagen der Teamarbeit praxisgerecht und umfassend dargestellt und eingeübt.

Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

KOM1011

TELEFONTRAINING
Geschäftserfolge durch überzeugenden Telefondialog

Seminarziele
Freundlichkeit im Gespräch, die richtige Rhetorik bei Reklamationen und im Beschwerdemanagement sowie gewisses Einfühlungsvermögen entscheiden über das Image eines Unternehmens. Fehlen Mitarbeitern diese Kompetenzen beim Telefonieren werden Geschäftsabschlüsse erschwert. Mit diesem Training verbessern Sie Ihr Verhalten am Telefon.

Münster
28.04.2022 – 29.04.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Hamburg
15.09.2022 – 16.09.2022

München
07.07.2022 – 08.07.2022

KOM1013

SMALLTALK UND BUSINESS-KNIGGE

Seminarziele
In unserem Seminar Smalltalk und Business-Knigge lernen Sie, wie Sie gewandt auftreten und so einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Der höfliche Umgang mit anderen verschafft Ihnen Sympathie und führt zu einer angenehmen Arbeitsatmosphäre. Beim Smalltalk Training bieten sich viele Gelegenheiten, um sich mit unserem Trainer sowie mit den anderen Teilnehmern auszutauschen. Auf diese Weise erkennen Sie mehr und mehr, wie Sie nach außen hin wirken und wo es noch Möglichkeiten zur positiven Veränderung gibt.

Münster
19.05.2022 – 20.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Stuttgart
07.03.2022 – 08.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

KOM1014

PUBLIC RELATIONS UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT
So wirken Sie souverän

Seminarziele
In unserem Kommunikation Kurs erlernen Sie die reibungslose Koordination der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Sie bekommen mehr Sicherheit im Umgang mit Journalisten und Pressevertretern. Überdies erfahren Sie, wie ein Kontaktnetz zu verschiedenen Medien aufgebaut und gepflegt werden kann.

Münster
25.04.2022 – 26.04.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

KOM1016

NLP
Kreativ und erfolgreich kommunizieren

Seminarziele
NLP (Neuro-Linguistisches-Programmieren) vermittelt kreative Wege für eine erfolgreiche Kommunikation. Sprachliche und körpersprachliche Methoden ermöglichen einen hochwirksamen Zugang zu Ihrem Gesprächspartner.

Münster
27.01.2022 – 28.01.2022
19.05.2022 – 20.05.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

KOM1006

TELEFONKONFERENZ, VIDEOKONFERENZ & CO.
Online präsentieren und Gruppen moderieren

Seminarziele
Im Seminar Telefonkonferenz, Videokonferenz & Co. erlernen Sie die Digital Leadership: Wie Sie Online-Besprechungen klar und prägnant leiten und aus Zuhörern Teilnehmer machen. Der Erfahrungsaustausch mit unserem Trainer sowie den anderen Teilnehmern ist dabei hilfreich und motivierend.

Münster
16.05.2022 – 17.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter www.kitzmann.biz

> **„Das Präsentationstraining war sehr praxisnah."**
>
> D. Baldewein,
> Akzo Nobel Service GmbH

FÜHRUNG. GEMEINSAM. FÜHRUNGS-KOMPETENZEN VERBESSERN.

Was macht eine gute Führung im Unternehmen aus? Welche Eigenschaften sollte eine Führungskraft besitzen und wie lassen sich diese ausbauen? Diesen und vielen anschließenden Fragen gehen unsere verschiedenen Trainings für Führungskräfte nach.

In unseren praxisnahen Kursen wird die Rolle als Coach und Berater betont, die Schwerpunkte liegen auf Kommunikationsbereitschaft und mehr Vertrauen im Team. In zahlreichen Übungen erlernen Sie psychologisches Gespür im Umgang zu entwickeln, aber auch das virtuelle Führen mit den gängigen Tools.

Jede unserer Leadership Weiterbildungen findet in einem kleinen Kreis mit maximal neun Teilnehmern statt. Sie haben die Gelegenheit, durch Fallbeispiele das eigene Führungsverhalten zu überprüfen und sich auf künftige Herausforderungen vorzubereiten. Die Seminare für Fach- und Führungskräfte sind überdies eine Plattform, um sich mit Trainern und Teilnehmern auszutauschen.

- **Teams motivieren**
- **Soziale Kompetenz stärken**
- **Selbsterkenntnis erhöhen**
- **Remote Leadership erlernen**
- **Soft Skills entwickeln**
- **Psychologisches Wissen erweitern**
- **Durchsetzungsvermögen stärken**
- **Professionell argumentieren**

FÜHREN OHNE VORGESETZTENFUNKTION

Erfolgreiche Führung ohne Weisungsbefugnis

Seminarziele
Das ist eine herausfordernde Aufgabe, die nur mit natürlicher Autorität, Respekt und Anerkennung bewältigt werden kann. Wer es schafft, Kollegen für die Übernahme von Verantwortung zu motivieren, sie als Teammitglieder zu unterstützen und auch mit Widerständen umzugehen, führt sein Team motiviert zu Höchstleistungen.

Programminhalte
- Kennenlernen verschiedener Führungsstile und deren Auswirkungen auf das Vorgesetzten-Mitarbeiter-Verhältnis
- Laterale Führung – was bedeutet das?
- Die neue Rolle gestalten: Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
- Erfolgreiche Führung ohne Weisungsfunktion – wie geht das?
- Grundsätze zeitgemäßen Führungsverhaltens
- Verhalten in der „Sandwichposition“
- Vorsichtig in der Formulierung – Aber geben Sie den Ton an
- Natürliche Autorität zeigen
- Setzen Sie auf soziale Kompetenz und Emotionale Intelligenz
- Leben Sie ein respektvolles Miteinander
- Steigern Sie Ihre Akzeptanz durch Fachkompetenz und soziale Rituale
- Nutzen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter
- Schaffen Sie klare Verhältnisse durch Delegation und Zuweisung von Aufgaben
- Methoden der Gesprächsführung
- Das „Vier-Augen-Gespräch“
- Der Umgang mit Widerständen in Ihrem Team
- Der Umgang mit schwierigen Situationen
- Ihr Vorgesetzter – wie funktioniert das Reporting?
- „Do‘s & Don‘ts“
- Praxis- und Fallbeispiele zur Übung

Methodik
Moderierte Diskussion, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Simulation von Alltagssituationen, Fallstudien, Reflexion des eigenen Führungsstils.

Zielgruppe
Das Seminar Führen ohne Vorgesetztenfunktion richtet sich an jeden, der eine Führungsposition ohne Vorgesetztenfunktion in einem Team wahrnehmen möchte oder bereits wahrnimmt.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **56** Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?

Seminarcode:
F2003

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Hamburg
28.03.2022 – 29.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
24.10.2022 – 25.10.2022

Berlin
25.04.2022 – 26.04.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Hannover
16.05.2022 – 17.05.2022

Leipzig
03.03.2022 – 04.03.2022

Kassel
04.07.2022 – 05.07.2022

Köln
13.01.2022 – 14.01.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Frankfurt am Main
21.03.2022 – 22.03.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
12.09.2022 – 13.09.2022

Nürnberg
28.04.2022 – 29.04.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Stuttgart
10.02.2022 – 11.02.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

München
07.03.2022 – 08.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Wien
07.11.2022 – 08.11.2022

Zürich *
24.03.2022 – 25.03.2022

Online-Seminar
13.01.2022 – 14.01.2022
21.03.2022 – 22.03.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

VOM MITARBEITER ZUR FÜHRUNGSKRAFT

Seminarziele
Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Aspekten der neuen Vorgesetztenrolle vertraut gemacht. Sie erhalten praktische Anregungen für die veränderten Aufgaben. Wesentliche Aspekte des Führungsverhaltens werden erarbeitet und eingeübt. Potenzielle Konflikte, die in der neuen Rolle entstehen könnten, werden diskutiert und Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt, um diese in der Zukunft erfolgreich zu meistern.

Programminhalte
- Die neue Führungsrolle: Aufgaben und Ziele
- Sensibilisierung für die Führungsproblematik
- Persönlichkeitstraining und Selbstfindung
- Die neue Rolle des Vorgesetzten
- Wie wachse ich in diese Rolle hinein?
- Konfliktmanagement und Konfliktbewältigung
- Wichtige Kommunikationsaufgaben einer Führungskraft
- Wie optimiere ich die Kommunikation innerhalb meiner Gruppe?
- Wie fördere ich den Zusammenhalt und die Effizienz?
- Die wichtigsten Führungsstile
- Wie führe ich ein Mitarbeitergespräch?
- Wie beurteile ich Mitarbeiter?
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter zu Höchstleistungen?
- Wie verhalte ich mich, wenn ein Mitarbeiter meine Führungsrolle in Frage stellt?
- Wie bringe ich meine persönlichen Ziele und die Unternehmensziele in Einklang?

Besonders gut gefallen hat mir der Praxisbezug und die Kurzweiligkeit.

A. Schepergerdes,
NordwestBahn GmbH

Dieses Seminar wird auch als Teil eines Qualifizierungsprogramms angeboten.

Methodik
Übungsbeispiele, Supervision, moderierte Diskussion, kurze Trainerinputs, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudien.

Zielgruppe
Das Seminar vom Mitarbeiter zur Führungskraft wendet sich an angehende Fach- und Führungskräfte und alle, die in Führungsverantwortung stehen und die Herausforderungen eines Rollenwechsels vom Kollegen zum Chef erfolgreich vollziehen möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **58** Personalführung
→ **62** Mitarbeitergespräche

Seminarcode:
F2000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
13.01.2022 – 14.01.2022
07.02.2022 – 08.02.2022
10.03.2022 – 11.03.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
27.10.2022 – 28.10.2022
15.12.2022 – 16.12.2022

Hamburg
21.03.2022 – 22.03.2022
28.04.2022 – 29.04.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
24.10.2022 – 25.10.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Berlin
24.02.2022 – 25.02.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Hannover
17.02.2022 – 18.02.2022
07.07.2022 – 08.07.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Leipzig
17.03.2022 – 18.03.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Kassel
30.05.2022 – 31.05.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Köln
14.02.2022 – 15.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
05.09.2022 – 06.09.2022

Frankfurt am Main
24.03.2022 – 25.03.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Nürnberg
29.09.2022 – 30.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Stuttgart
21.02.2022 – 22.02.2022
09.05.2022 – 10.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

München
03.02.2022 – 04.02.2022
14.03.2022 – 15.03.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
04.07.2022 – 05.07.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
20.10.2022 – 21.10.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Wien
19.09.2022 – 20.09.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Zürich *
07.03.2022 – 08.03.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Online-Seminar
13.01.2022 – 14.01.2022
14.02.2022 – 15.02.2022
21.03.2022 – 22.03.2022
28.04.2022 – 29.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
25.07.2022 – 26.07.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
10.10.2022 – 11.10.2022
07.11.2022 – 08.11.2022
14.11.2022 – 15.11.2022
15.12.2022 – 16.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

PERSONALFÜHRUNG

Mitarbeiterführung für Führungskräfte

Seminarziele
Es werden die wesentlichen Führungsverhaltensweisen und -instrumente dargestellt und diskutiert. Die Teilnehmer erhalten Gelegenheit und Instrumente, das eigene Führungsverhalten zu überprüfen und gezielt zu optimieren.
Dabei steht delegierendes Führungsverhalten ebenso im Mittelpunkt, wie Motivation, Prozessmanagement und Selbstorganisation. Sie lernen, Ihren eigenen Führungserfolg zu steigern, Ihre Ziele bewusst anzugehen und diese konsequent zu erreichen. Die Teilnehmer unseres Führungskräftetrainings lernen die Wirkung ihres Verhaltens einzuschätzen und dieses kritisch zu reflektieren. Es werden Techniken erarbeitet, Konfliktsituationen zu bewältigen, ohne menschliche Beziehungen zu stören.

Programminhalte
- Kennenlernen verschiedener Führungsstile und deren Auswirkungen auf das Vorgesetzten-Mitarbeiter-Verhältnis
- Bewusstmachen von Führungsverhalten an Führungssituationen aus der Praxis
- Grundkenntnisse im situationsgerechten Führungsstil
- Grundlagen der Menschenkenntnis für das Führungsverhalten
- Kommunikationstechniken beim Führungsverhalten
- Die Motivation von Mitarbeitern: Voraussetzung einer erfolgreichen Kooperation
- Anerkennung und Kritik als Führungsmittel
- Schaffung kreativ nutzbarer Freiräume für sich selbst und die Mitarbeiter
- Gestaltung eines dichten Kommunikationsnetzes mit und zwischen den Mitarbeitern
- Herbeiführung von Zielkonsens und Konfliktlösung
- Kennenlernen von Konfliktfeldern im beruflichen Alltag, um Konflikte zu vermeiden, zu beseitigen oder positiv auszutragen
- Kennenlernen der persönlichen Voraussetzungen für eine zeitgemäße und situationsgerechte Mitarbeiterführung
- Bewusstes Wahrnehmen und Reflektieren des eigenen Verhaltens sowie dessen Wirkung auf Andere
- Verbesserung der eigenen Kommunikations- und Kooperationsmöglichkeiten
- Erkennen der wesentlichen Störfaktoren und deren Minderung/Beseitigung

Methodik
Trainerinput, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Reflexion des eigenen Führungsstils, Simulation von Alltagssituationen, Fallstudien.

Zielgruppe
Das Seminar Personalführung wendet sich an Führungskräfte und Unternehmer, die sich aktiv mit ihrer Rolle und Führung auseinandersetzen möchten, um ihren Führungsstil weiterzuentwickeln.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **61** Die Führungskraft als Coach und Berater
→ **46** Verhandlungstraining

> **Besonders gut gefallen hat mir der intensive Austausch durch die geringe Gruppengröße.**
>
> C. Scholz, NATIONAL-BANK AG

Seminarcode:
F2001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
31.01.2022 – 01.02.2022
17.03.2022 – 18.03.2022
04.04.2022 – 05.04.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Hamburg
17.02.2022 – 18.02.2022
19.05.2022 – 20.05.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Berlin
10.03.2022 – 11.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Hannover
24.01.2022 – 25.01.2022
27.06.2022 – 28.06.2022

Leipzig
05.05.2022 – 06.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022

Kassel
30.05.2022 – 31.05.2022

Köln
03.03.2022 – 04.03.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Frankfurt am Main
07.02.2022 – 08.02.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Nürnberg
21.07.2022 – 22.07.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Stuttgart
14.03.2022 – 15.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

München
24.02.2022 – 25.02.2022
11.07.2022 – 12.07.2022

26.09.2022 – 27.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Wien
07.03.2022 – 08.03.2022

Zürich *
11.04.2022 – 12.04.2022

Online-Seminar
24.01.2022 – 25.01.2022
17.03.2022 – 18.03.2022
04.04.2022 – 05.04.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
14.07.2022 – 15.07.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

AGILE FÜHRUNG

Seminarziele
Agile Führung ist mehr geworden als nur ein Modebegriff. Immer mehr Unternehmen und Führungskräfte setzen sich damit auseinander und entdecken neue Wege in eine moderne Arbeitswelt. In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen der agilen Führung kennen, arbeiten mit neuen Methoden und bekommen so Impulse, die Eigenverantwortung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu stärken.

Programminhalte
- Was ist agile Führung?
- Stärken des „Shared Leadership"-Prinzips
- Was ist die VUCA-Welt?
- Was ist „New Work"?
- Einführen einer Kultur des agilen Führens
- Innere Haltung als Key-Faktor
- Agile Führungs-Tools
- Best practice-Beispiele
- Agiles Umfeld gestalten
- Eigenverantwortung stärken
- Das Team als Moderator und Mentor
- Zur agilen Führungskraft werden
- Vor- und Nachteile des agilen Führens

Methodik
Übungsbeispiele, Supervision, moderierte Diskussion, kurzer Trainerinput, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudien.

Zielgruppe
Das Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen und Projektleiter, die die agilen Führungsmethoden kennenlernen und ausprobieren möchten.

Weiterführende Seminare
→ **62** Mitarbeitergespräche
→ **64** Kommunikation und soziale Kompetenz für Führungskräfte

Seminarcode:
F2019

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Online-Seminar
14.03.2022 – 15.03.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH UND BERATER

Seminarziele
Coaching ist ein interaktiver Begleitungsprozess, der sich in jedes Geschäftsmodell integrieren lässt. Im Seminar die Führungskraft als Coach und Berater lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie sich in die Rolle als beratender Leader einfinden und eine bestmögliche Zusammenarbeit mit dem Team erreichen. Während der Weiterbildung erhalten Sie die Gelegenheit, das eigene Führungsverhalten zu überprüfen und den Anforderungen gemäß zu optimieren. Sie lernen, die Wirkung Ihres Verhaltens einzuschätzen und dieses kritisch zu reflektieren.

Programminhalte
- Was ist ein Coach?
- Warum wird in modernen Unternehmen die Rolle des Coaches immer wichtiger?
- Welche Eigenschaften hat ein Coach?
- Coaching als gezielte Weiterentwicklung des Mitarbeiters
- Coaching als Unterstützung bei der Zielerreichung
- Der Coach als Vorbild für Mitarbeiter, die ihre Talente, ihr Wissen und ihre innere Einstellung weiterentwickeln wollen
- Aufmerksamkeit, Zuwendung und Unterstützung als zentrale Aufgaben des Coaches
- Der Coach vermittelt seinen Mitarbeitern gegenüber echte Anteilnahme und echtes Interesse
- Der Coach hilft und ermutigt seine Mitarbeiter beim Lernen und bei der Risikobereitschaft
- Wie stimuliert und fördert der Coach bei seinen Mitarbeitern und Arbeitsgruppen Höchstleistungen und Zufriedenheit?
- Wie erreicht der Coach bei seinen Mitarbeitern ein hohes Selbstvertrauen und eine hohe Kooperationsbereitschaft?
- Der Coach als Berater bei Konflikten und Mitarbeiterproblemen
- Wie entwickelt sich eine Führungskraft zum Coach?
- Warum brauchen erfolgreiche Teams einen Coach als Moderator?

Methodik
Praxisbeispiele, Trainerinput, Fallstudien, Simulation von Alltagssituationen, Übungsbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion.

Zielgruppe
Unser Seminar Die Führungskraft als Coach und Berater eignet sich für Unternehmer und Manager aus allen Bereichen, die künftig ihre leitende Position ohne Vorgesetztenfunktion in einem Team wahrnehmen möchten. Die es ferner als Gewinn ansehen, als Facilitator und Moderator zu agieren und ihr Team so zu Bestleistungen zu führen.

Weiterführende Seminare
→ **99** Menschenkenntnis für Führungskräfte
→ **90** Emotionale Intelligenz

Seminarcode:
F2011

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
28.03.2022 – 29.03.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Hamburg
09.06.2022 – 10.06.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Stuttgart
17.11.2022 – 18.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MITARBEITERGESPRÄCHE

Motivation, Anerkennung, Kritik, Förderung

Seminarziele
Führungskräfte wünschen sich motivierte Mitarbeiter. Das Mitarbeitergespräch ist hierzu eines der wichtigsten Instrumente. Dies erfordert soziale Kompetenz und die Bereitschaft, Gespräche konstruktiv und strukturiert zu führen, um die Potenziale von Mitarbeitern zur Entfaltung zu bringen. Im Seminar werden die wichtigsten Gesprächssituationen von Führungskräften dargestellt, diskutiert und praktisch eingeübt. Typische Gesprächsbeispiele veranschaulichen die erfolgreichen Verläufe von Mitarbeitergesprächen.

Programminhalte
- Wesentliche Elemente und Phasen jeder Gesprächssituation
- Das Motivations-, Anerkennungs-, Kritik- und Fördergespräch
- Wie schaffe ich ein positives Gesprächsklima?
- Die mitarbeiterorientierte Gesprächsführung
- Das Personalentwicklungs- und Fördergespräch
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter im Gespräch?
- Wie spreche ich Stärken und Schwächen an?
- Das Einstellungs- und Beurteilungsgespräch
- Die Körpersprache und ihre Auswirkungen
- Wie lenke ich das Gespräch zielorientiert?
- Interessenlagen des Mitarbeiters richtig einschätzen und Motive ansprechen
- Förderliche und hemmende Faktoren beim Mitarbeitergespräch
- Die Balance zwischen direktivem und nondirektivem Gesprächsverhalten
- Gesprächsführung mit schwierigen Mitarbeitern
- Wellenlänge und persönliche „Chemie“ in einem Gespräch
- Die Zielvereinbarung und der Gesprächsabschluss

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Übungsbeispiele, Supervision, Reflexion des eigenen Führungsstils, Trainerinput.

Zielgruppe
Das Seminar Mitarbeitergespräche wendet sich an Führungskräfte, Nachwuchs-Führungskräfte, Projektleiter und Personalverantwortliche, die die Motivation haben, Mitarbeitergespräche noch wirkungsvoller zu führen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **43** Lenken-Beeinflussen-Überzeugen
→ **40** Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden

> **Kleine Einheit, viele praktische Übungen, Einbindung durch die Seminarleitung – das hat mir besonders gut gefallen!**
>
> E. Tölle, Stadt Ibbenbüren

Seminarcode:
F2002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
31.01.2022 – 01.02.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Hamburg
11.04.2022 – 12.04.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Berlin
23.05.2022 – 24.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Köln
28.04.2022 – 29.04.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Frankfurt am Main
07.03.2022 – 08.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Stuttgart
30.06.2022 – 01.07.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

München
20.01.2022 – 21.01.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Das Seminar Mitarbeitergespräche kann ich insgesamt mit SEHR GUT bewerten.**
>
> K. Trabert,
> Stadtwerke Wiesbaden Netz GmbH

KOMMUNIKATION UND SOZIALE KOMPETENZ FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Seminarziele
Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Kommunikationstechniken vertraut gemacht. Sie erhalten wichtige Rückmeldungen zu ihrem eigenen Kommunikationsverhalten. Alternative Kommunikationsstrategien werden erarbeitet.

Programminhalte
- Was versteht man unter optimaler Kommunikation?
- Steigerung der Menschenkenntnis
- Die verschiedenen Menschenbilder
- Die wichtigsten Kommunikationsfallen
- Wie kommuniziere ich konfliktfrei?
- Die wichtigsten Softfaktors
- Taktisch oder authentisch kommunizieren?
- Gefühle verbergen oder zeigen?
- Ziele durchsetzen und akzeptiert werden
- Die sechs wichtigsten Kommunikationsfallen
- Die gegenseitige Beeinflussung
- Unbewusste Kommunikationsmuster
- Die Beziehung von Gefühl und Verstand
- Manipulieren oder überzeugen?

Methodik
Reflexion des eigenen Führungsstils, Supervision, kurze Trainerinputs, moderierte Übungssequenzen, Fallstudien.

Zielgruppe
Das Seminar Kommunikation und soziale Kompetenz für Führungskräfte wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Weiterführende Seminare
→ **98** Erfolg durch Charisma
→ **88** Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement

> **Sehr gut auf Fragestellungen der Teilnehmer eingegangen.**
>
> M. Kanzler, Agrolab Labor GmbH

Seminarcode:
F2005

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
17.03.2022 – 18.03.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hamburg
28.04.2022 – 29.04.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Berlin
09.06.2022 – 10.06.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Köln
13.06.2022 – 14.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Frankfurt am Main
14.02.2022 – 15.02.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

München
31.03.2022 – 01.04.2022
13.10.2022 – 14.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

CHANGE MANAGEMENT

Veränderungsprozesse beschleunigen & optimieren

Seminarziele
Viele wirtschaftliche Prozesse beschleunigen sich und erfordern eine sehr hohe Veränderungsbereitschaft. Die Veränderungsfähigkeit zählt derzeit zu den wichtigsten Anforderungen an Mitarbeiter und Führungskräfte. Ziel des Seminars ist es, die Änderungsbereitschaft zu fördern, Blockaden und Widerstände zu erkennen und Lösungsmöglichkeiten in verschiedenen Phasen aufzuzeigen.

Programminhalte
- Neue Motivation für Änderungen schaffen
- Durch Veränderung Energien mobilisieren
- Die Entwicklung von neuen Visionen und Zielen
- Durch Open-Space-Workshops Veränderungsmotivation schaffen
- Offenheit für Neues entwickeln und die Flexibilität fördern
- Die wichtigsten Fähigkeiten zur Veränderungskompetenz
- Die Sehnsucht nach dem alten Zustand als Blockade
- Mit neuen Situationen umgehen
- Welche typischen Konflikte treten bei Umstellungen auf?
- Bestehende Strukturen hinterfragen und modifizieren
- Neue Lösungen entwickeln

Methodik
Übungsbeispiele, Supervision, Trainerinput, Fallstudien, Simulation von Alltagssituationen, Erfahrungsaustausch und Diskussion.

Zielgruppe
Unsere Schulung Change Management richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich die Kompetenz bei der Steuerung von Veränderungsvorgängen aneignen möchten sowie Führungsverantwortliche, die ihr Team auf bestimmte Veränderungen und Phasen vorbereiten und die Grundbereitschaft für Veränderungen positiv beeinflussen möchten. Zudem kann die Fortbildung gut von Leistungsträgern, die sich für einen Wandel fit machen und diesen mit ihren Angestellten umsetzen möchten, besucht werden.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **76** Projektmanagement in der Praxis
→ **81** Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz

Seminarcode:
F2009

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
26.09.2022 – 27.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hamburg
10.02.2022 – 11.02.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Berlin
28.04.2022 – 29.04.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Frankfurt am Main
13.06.2022 – 14.06.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Stuttgart
10.10.2022 – 11.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

BOXENSTOPP FÜHRUNG

Seminarziele
Dieses Seminar gibt Ihnen die Gelegenheit, gemeinsam mit anderen erfahrenen Führungskräften zu analysieren, wo Sie aktuell als Führungskraft stehen. Was macht Sie erfolgreich? Wo können Sie Ihre Kompetenzen weiter stärken und ausbauen? In diesem - an den Bedürfnissen der Teilnehmer orientierten Seminar - reflektieren Sie Ihren Führungsstil und bekommen konstruktives Feedback zu Ihrem Verhalten und Wirken. Der Coaching basierte Ansatz des Seminars trägt dazu bei, dass Sie sich als Führungskraft noch erfolgreicher positionieren können.

Programminhalte
- Reflexion des eigenen Handelns als Führungskraft
- Trainer- und Teilnehmerfeedback zu Ihrer Wirkung
- Standortbestimmung als Führungskraft
- Zieldefinition bzgl. Ihrer Führungsrolle
- Eigene Veränderungskompetenz entwickeln
- Ihr persönlicher Entwicklungspfad für die kommenden 5 Jahre
- Sich selbst führen
- Das persönliche Umfeld als Coach und Mentor einbinden
- Konflikte souverän managen
- Motivation von sich selber und anderen Personen im Arbeitsumfeld stärken
- Neue Impulse für Ihre Arbeit als Führungskraft

Methodik
Übungsbeispiele, Supervision, moderierte Diskussion, kurzer Trainerinput, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudien.

Zielgruppe
Boxenstopp Führung richtet sich vor allem an Führungskräfte des oberen Managements, die Bereiche oder Großprojekte zu verantworten haben. Außerdem an Geschäftsführer und Partner von Gesellschaften in der DACH Region. Ziel des Seminars ist es, neue Strategien für die Wirksamkeit und die Leistungsfähigkeit Ihrer Führung zu entwickeln.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **61** Die Führungskraft als Coach und Berater
→ **67** Psychologie für Führungskräfte

Seminarcode:
F2020

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
13.06.2022 – 14.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Online-Seminar
25.04.2022 – 26.04.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

PSYCHOLOGIE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Seminarziele
Neben fachlicher Kompetenz auch eine gute Menschenkenntnis zu entwickeln, kann ein entscheidender Schlüssel zum Erfolg sein. Um Sie mit der komplexen Thematik vertraut zu machen, erhalten Sie in unserem Seminar Psychologie für Führungskräfte eine solide Einführung und erfahren die wichtigsten Basics.

Programminhalte
- Einführung in die Psychologie
- Die Psychologie der Beeinflussung und Überzeugung
- Motivation und Führung
- Steigerung der Menschenkenntnis
- Erhöhung der Selbsterkenntnis
- Die Wirkung auf Andere
- Es, Ich, Über-Ich (Freud)
- Der „Blinde Fleck“
- Suggestionen erkennen
- NLP und die psychologischen Grundlagen
- Testpsychologie
- Kindheit, Familie und Partnerschaft
- Praktische Übungen

> **Die Möglichkeit der Reflexion zur eigenen Person haben mir sehr gut gefallen.**
>
> H. Bäuerle, CeramOptec GmbH

Methodik
Reflexion des eigenen Führungsstils, moderierte Übungssequenzen, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, kurze Trainerinputs, Simulation von Alltagssituationen.

Zielgruppe
Psychologie für Führungskräfte richtet sich an Teamleader aus allen Bereichen, die wissen wollen, wie eine gute Menschenführung funktioniert. Ziel ist dabei, durch sozialpsychologische Erkenntnisse die Leistungen des Teams zu fördern und zu erhöhen.

Weiterführende Seminare
→ **90** Emotionale Intelligenz
→ **99** Transaktionsanalyse

Seminarcode:
F2006

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
28.04.2022 – 29.04.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Frankfurt am Main
21.02.2022 – 22.02.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

FEMALE LEADERSHIP

NEU!

Seminarziele
Ein ausgewogenes Verhältnis von Frauen und Männern in Führungspositionen wirkt sich sehr positiv auf den Unternehmenserfolg aus. Doch Frauen sehen sich nach wie vor speziellen Herausforderungen gegenüber, wenn sie eine Leitungsposition übernehmen oder innehaben. Ziel des Seminares ist es, Ihre Führungskompetenzen zu stärken und so Ihren ganz besonderen Führungsstil herauszuarbeiten. Sie erfahren in diesem Seminar sehr viel über sich selbst und wie Sie Ihre Persönlichkeit vor allem in Hinblick auf Ihre Leadership-Aufgaben erfolgreich entwickeln können. Mittels praktischer Beispiele und Transferaufgaben arbeiten Sie an Ihren Zielen und finden Wege, diese zu erreichen.

Programminhalte
- Authentizität: Was unterscheidet weibliche und männliche Führungskräfte?
- Problem „gläserne Scheiben“ - was sind die typischen Themen beim Aufstieg?
- Mutig sein. Trainieren Sie Ihre Entscheidungsfähigkeit und gewinnen Sie Sicherheit darin, Entscheidungen trotz Unsicherheit zu treffen
- Netzwerke nutzen, pflegen und gestalten!
- Vielseitigkeit entwickeln und die Führungsaufgabe kreativ ausbauen
- Überzeugend wirken durch fachliche Führungskompetenzen und als authentische Führungsperson
- Unter professioneller Anleitung den Führungsalltag effizient und überzeugend meistern lernen
- Die Rolle der weiblichen Führungsposition und wie Sie als Frau Verantwortung übernehmen

Methodik
Das Seminar vermittelt Ihnen zunächst ein theoretisches Grundlagenwissen, welches Sie mithilfe von konkreten Handlungsanleitungen und Übungen reflektieren. Anhand von Transferaufgaben und Praxisbeispielen arbeiten Sie an Ihren Management Skills und ihre Umsetzung in den Alltag.

Zielgruppe
Female Leadership richtet sich an weibliche Fach- oder Führungskräfte und an Mitarbeiterinnen, die eine Karriere bis in Spitzenpositionen anstreben. Weiterhin eignet sich die Weiterbildung für berufstätige Frauen, die an Selbstsicherheit und Durchsetzungsstärke gewinnen wollen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **61** Die Führungskraft als Coach und Berater
→ **67** Psychologie für Führungskräfte

Seminarcode:
F2017

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

F2008 CHEFASSISTENZ
So unterstützen Sie Ihren Chef

Seminarziele
Als Assistenz der Geschäftsführung sind Sie ein Allrounder. Ein sicheres Auftreten und ein gestärktes Selbstvertrauen tragen auf lange Sicht zum Erhalt Ihrer Leistungsfähigkeit bei. In unserem Training lernen Sie, wie Sie dem eigenen Können mehr vertrauen und sich somit auch mehr zutrauen können.

Münster
17.03.2022 – 18.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Hamburg
21.04.2022 – 22.04.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Berlin
23.05.2022 – 24.05.2022

Frankfurt am Main
21.02.2022 – 22.02.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

München
20.06.2022 – 21.06.20222

F2004 FÜHRUNGSTRAINING FÜR NACHWUCHSKRÄFTE & MEISTER

Seminarziele
Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens hängt in hohem Maße von der Qualifikation der Mitarbeiter ab. Im Seminar werden die wichtigsten Führungstechniken für Nachwuchsführungskräfte und Meister praxisgerecht vermittelt. Eine Vielzahl von Beispielen und Fallstudien ermöglicht einen intensiven Lernprozess.

Münster
03.02.2022 – 04.02.2022
28.03.2022 – 29.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Berlin
02.06.2022 – 03.06.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Frankfurt am Main
03.03.2022 – 04.03.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

München
30.06.2022 – 01.07.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

F2016 VIRTUELLE FÜHRUNG
Mitarbeiter aus der Ferne führen

Seminarziele
An beiden Tagen des Führungsseminars geben wir Ihnen Methoden und Tools an die Hand, damit Sie die Erfolgsfaktoren des Führens auf Distanz künftig sicher beherrschen.

Münster
23.06.2022 – 24.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Frankfurt am Main
10.03.2022 – 11.03.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Online-Seminar
05.05.2022 – 06.05.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

F2007 INTERKULTURELLE KOMPETENZ

Seminarziele
Erfolgreiche interkulturelle Kommunikation setzt einen bewussten Umgang mit fremden Kulturen voraus. Eine hohe Empathiefähigkeit sowie kulturelle Sensibilitäts- und Frustrationstoleranz sind dafür entscheidend. Die Teilnehmer erhalten hierzu wichtige Anregungen und praktische Empfehlungen. Viele Übungen und Beispiele dienen der Veranschaulichung.

Münster
21.03.2022 – 22.03.2022
23.05.2022 – 24.05.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Online-Seminar
21.03.2022 – 22.03.2022

F2014 PSYCHOLOGIE DES ANLEGERVERHALTENS
Behavioral Finance

Seminarziele
Die Seminarteilnehmer werden mit den psychologischen Hintergründen des Geld- und Anlageverhaltens vertraut gemacht. Bei wichtigen finanziellen Anlageentscheidungen spielen Gefühle, Stimmungen und Gerüchte eine entscheidende Rolle. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, psychologische Hintergründe zu durchschauen und ihr Anlageverhalten entsprechend zu optimieren.

Ort & Termine
nach Absprache

F2015 NEUROLEADERSHIP
Gestalten Sie Ihre Führungsrolle neu!

Seminarziele
Unsere kognitiven Prozesse und die daraus resultierenden Entscheidungen werden häufig von Emotionen überlagert und beeinflusst. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Annahmen Ihr Gehirn trifft, warum es zu welchen Entscheidungen gelangt und wie das Wissen darüber sowie der bewusste und reflektierte Umgang mit Ihren Emotionen Sie zu einer noch besseren Führungskraft macht. Nach diesem Seminar können Sie Ihre Führungsrolle bewusster und erfolgreicher gestalten.

Münster
17.03.2022 – 18.03.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Online-Seminar
29.08.2022 – 30.08.2022

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter www.kitzmann.biz

ARBEITSTECHNIKEN UND ORGANISATION.
GEMEINSAM. FÜR EINEN EFFIZIENTEN ARBEITSALLTAG.

Im Arbeitsalltag dreht sich vieles um das Priorisieren von Aufgaben, die Vereinfachung der Abläufe und um Einhaltung von Fristen. Wenn hier eine entsprechende Struktur geschaffen wird, lässt sich viel Zeit und Geld einsparen. In unseren Seminaren zu Arbeitstechniken und Organisation vermitteln wir die Basics zum effektiven Zeit- und Selbstmanagement sowie Tipps zur richtigen Planung einzelner Projekte.

Unter Anleitung einer unserer erfahrenen Trainer erlernen Sie Strategien zur Verbesserung der eigenen Arbeitsweise und wie Sie den Überblick bei der wachsenden Informationsflut behalten. Unsere Seminare sind mit maximal neun Teilnehmern übersichtlich gehalten. Die Thematik wird Ihnen durch einen starken Praxisbezug mit etlichen Übungen und Fallbeispielen nahegebracht.

- **Strukturieren lernen**
- **Disziplin verbessern**
- **Zeitmanagement anwenden**
- **Eigene Stärken erkennen**
- **Ordnung einführen**
- **Konzentration steigern**
- **Komplexität reduzieren**
- **Prioritäten setzen**

„Sehr gut gefallen hat mir, dass auf Seminarteilnehmer individuell eingegangen wurde!“

T. Sterzl, Deutsche Annington

ZEITMANAGEMENT

Durch Arbeitsorganisation und Zeitmanagement effektiver arbeiten

Seminarziele
Durch wirksame Selbstorganisation kann die eigene Arbeitszeit erheblich besser genutzt werden. Zeitsparende Arbeitstechniken entlasten, sind effektiver und schaffen Freiraum für die wichtigsten Aufgaben - auch unter Zeitdruck. Im Seminar werden die bekanntesten in der Praxis bewährten Methoden zur Selbstorganisation, Arbeitstechnik und Zeitersparnis dargestellt. Gleichzeitig werden eine erhöhte Arbeitszufriedenheit und mehr freie Zeit gewonnen.

Programminhalte
- 3 Strategien zur Verbesserung der eigenen Arbeitsweise
- Welche sind meine wichtigsten Aufgaben?
- Wo versickert meine Zeit?
- Methodisches Vorgehen bei meiner Arbeit
- Umgang mit der Informationsflut
- Techniken der Ideenproduktion
- Anti-Stress-Training
- Zeitersparnis durch Tages- und Wochenpläne
- Selbstbewusstsein durch klare Zielsetzung
- Wie motiviere ich mich selbst?
- Zeitersparnis durch sinnvolle und richtige Delegation
- Das Pareto-Zeitprinzip (80:20-Regel)
- Die A-B-C-Analyse und das Eisenhower-Prinzip
- Stärken erkennen und ausbauen
- Welche Faktoren bewirken den Erfolg?
- So steigern Sie Ihr Gedächtnis
- „Speed-Reading“

Methodik
Übungsbeispiele, Simulation von Alltagssituationen, Trainerinput, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Einzel- und Gruppenübungen.

Zielgruppe
Das Seminar Zeitmanagement wendet sich an alle, die in kürzester Zeit mehr schaffen wollen. Es richtet sich an Arbeitnehmer aber auch Führungskräfte, die ihren Arbeitsalltag clever und effektiv gestalten möchten. Durch lehrreiche Trainer-Inputs zur Zeitplanung, gegenseitigen Austausch, praktische Übungen und die Reflektion Ihrer persönlichen Arbeit lernen Sie Ihren Arbeitsalltag perfekt zu organisieren.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen?
Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **76** Projektmanagement in der Praxis
→ **96** Positives Denken und Stressbewältigung

> **Besonders gut gefallen hat mir der kontinuierliche Dialog zwischen Teilnehmern und Trainer.**
>
> M. Kayser, nora systems GmbH

Seminarcode:
AO3000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
27.01.2022 – 28.01.2022
07.03.2022 – 08.03.2022
25.04.2022 – 26.04.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
18.08.2022 – 19.08.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
24.10.2022 – 25.10.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Hamburg
10.02.2022 – 11.02.2022
11.04.2022 – 12.04.2022
08.09.2022 – 09.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Berlin
14.03.2022 – 15.03.2022
02.05.2022 – 03.05.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hannover
24.02.2022 – 25.02.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Leipzig
20.01.2022 – 21.01.2022

Kassel
24.03.2022 – 25.03.2022
30.06.2022 – 01.07.2022

Köln
17.02.2022 – 18.02.2022
30.05.2022 – 31.05.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Frankfurt am Main
03.02.2022 – 04.02.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Nürnberg
25.04.2022 – 26.04.2022
18.07.2022 – 19.07.2022

Stuttgart
13.10.2022 – 14.10.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

München
09.05.2022 – 10.05.2022
07.07.2022 – 08.07.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Wien
13.06.2022 – 14.06.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Zürich *
29.08.2022 – 30.08.2022

Online-Seminar
20.01.2022 – 21.01.2022
07.03.2022 – 08.03.2022
11.04.2022 – 12.04.2022
23.05.2022 – 24.05.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
04.08.2022 – 05.08.2022
19.09.2022 – 20.09.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Die praktischen Beispiele und die kleine Gruppe haben mir besonders gut gefallen!**
>
> S. Scheib, Tokheim Service GmbH & Co. KG

PROJEKTMANAGEMENT IN DER PRAXIS

Seminarziele
Effizientes Projektmanagement verkürzt Ihre Arbeitszeit signifikant und erhöht die Motivation des Projektteams. In diesem Seminar erhalten Sie einen “Werkzeugkasten” an Methoden für die richtige Organisation von Projekten und werden mit Projektmanagement-Tools vertraut gemacht. Sie lernen eigene Projekte zu planen, zu steuern, zu kontrollieren und Teams zu moderieren.

Programminhalte
- Was versteht man unter Projektmanagement?
- Bewertung und Auswahl von Projekten
- Die Organisation von neuen Projekten
- Kostenkontrolle
- Planung, Steuerung und Kontrolle eines Projektes
- Projektaufgaben und Abgrenzungskriterien
- Koordinierung einer Projektgruppe
- Das zyklische Vorgehensmodell bei der Projektarbeit
- Kostensenkung durch Projektmanagement
- Mitgliederauswahl
- Kompetenzausstattung, Sicherung des Projekterfolges
- Aufgaben des Projektleiters
- Optimale Kommunikation in Projektteams
- Planungsmethoden und Problemlösungsprozesse in Gruppen
- Umgang mit Widerständen
- 6 Schritte zum Projektziel
- Zusammensetzung des Projektteams
- Auswertung des Projektverlaufs
- Kommunikationstechniken im Projektteam
- Der erfolgreiche Abschluss von Projekten

> **Die methodische Durchführung dieses Kurses fand ich sehr gut.**
>
> C. Kosanowski, Westag & Getalit AG

Methodik
Moderierte Diskussion, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Supervision, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, Fallstudien.

Zielgruppe
Das Seminar Projektmanagement in der Praxis richtet sich an Projektleiter und Projektteammitglieder aller Hierarchiestufen, die ihre Projekte noch erfolgreicher umsetzen möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **74** Zeitmanagement
→ **54** Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Seminarcode:
AO3001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
24.01.2022 – 25.01.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hamburg
02.06.2022 – 03.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Berlin
21.02.2022 – 22.02.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Hannover
09.05.2022 – 10.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Leipzig
11.04.2022 – 12.04.2022

Köln
10.03.2022 – 11.03.2022

Frankfurt am Main
04.07.2022 – 05.07.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Nürnberg
20.06.2022 – 21.06.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

Stuttgart
28.04.2022 – 29.04.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

München
17.03.2022 – 18.03.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Wien
28.11.2022 – 29.11.2022

Zürich *
19.09.2022 – 20.09.2022

Online-Seminare
21.02.2022 – 22.02.2022
28.04.2022 – 29.04.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

KREATIVITÄTSTECHNIKEN

Mit Kreativität ein innovatives Umfeld schaffen

Seminarziele
Innovatives Denken und Handeln lässt sich steigern. In unserer Schulung Kreativitätstechniken werden die Teilnehmer mit den wichtigsten, in der Praxis bewährten Ideenfindungsmethoden vertraut gemacht. Es werden Impulse für kreative Prozesse gegeben, um im eigenen Arbeitsumfeld neue Ideen zu entdecken und umzusetzen. Der theoretische Teil des zweitägigen Seminars wird ergänzt durch Beispiele mit einem starken Praxisbezug Dabei haben Sie die Möglichkeit, sich intensiv mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern auszutauschen.

Programminhalte
- Wie steigere ich meine eigene Kreativität?
- Wie erkenne ich mein Kreativitätspotenzial?
- Kreativität durch Brainstorming und Brainwriting
- Wie setze ich die „Mind-Mapping-Methode“ zur Kreativitässteigerung ein?
- Synektik und Bionik
- Der morphologische Kasten
- Die Reizwortmethode
- Welche Bedeutung hat das „laterale“ Denken für die Kreativität?
- Welche Kreativitäts-Blocker gibt es in der Praxis?
- Wie entsteht eine kreative Gruppenatmosphäre?
- Exemplarische Anwendung einiger Kreativitätstechniken auf konkrete Unternehmenssituationen
- Wie schafft man ein innovatives Umfeld?
- Wie stimuliert man Mitarbeiter zur Innovation?
- Wie steigert man das Innovationstempo?
- Offene Kommunikation zur Förderung der Innovation
- Diskussion und Bewertung innovativer Vorhaben aus dem Teilnehmerkreis
- Welche Motivationsfaktoren erhöhen die Innovationsleistung?
- NLP und kreatives Handeln
- Praktische Umsetzung der Seminarinhalte

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Übungsbeispiele, kurze Trainerinputs, moderierte Diskussion.

Zielgruppe
Unser Seminar Kreativitätstechniken richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die out of the box denken lernen wollen. Darüber hinaus ist es relevant für Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **81** Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz
→ **76** Projektmanagement in der Praxis

Seminarcode:
AO3005

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
02.05.2022 – 03.05.2022
01.09.2022 – 02.09.2022

Hamburg
13.06.2022 – 14.06.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Stuttgart
10.10.2022 – 11.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

Die Methoden spielerisch anzuwenden und zu erfahren hat mir sehr gut gefallen!

F. Demleitner, Generali Versicherung AG

WISSENS-MANAGEMENT

Seminarziele
Die Verfügbarkeit und die Organisation des Wissens werden zu einem entscheidenden Faktor des Erfolgs. Überblick behalten und Prioritäten setzen sind die Grundlagen für ein gutes Knowledge-Management. Die unterschiedlichen Informationsquellen müssen gebündelt und durch schnelle Zugriffsmöglichkeiten verfügbar gemacht werden. Das wertvolle Wissen der Mitarbeiter wird für das Unternehmen nutzbar gemacht.

Programminhalte
- Knowledge-Management ist ein zentraler Faktor jeder Organisation
- Wie kann man Wissen in einer Organisation managen und nutzbar machen?
- Wie kann man eine lernende Organisation durch Wissens-Management schaffen?
- Wie kann man Lernprozesse beschleunigen und optimieren?
- Wie kann man alle Mitarbeiter in ein effektives Wissens-Management einbeziehen?
- Wie kann man mit der Informationsflut intelligent umgehen?
- Der Schnelle besiegt den Langsamen und nicht der Große den Kleinen
- Wie kann man überflüssiges Wissen erkennen?
- Wie kann man das Management durch Internet, Intranet, Extranet und Groupware-Technologien optimieren?

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, moderierte Übungssequenzen, Supervision, kurze Trainerinputs, Simulation von Alltagssituationen.

Zielgruppe
Das Seminar Wissens-Management wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **74** Zeitmanagement
→ **78** Kreativitätstechniken

Seminarcode:
AO3004

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
14.03.2022 – 15.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
01.09.2022 – 02.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Online-Seminar
02.05.2022 – 03.05.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

ENTSCHEIDUNGSFINDUNG UND PROBLEMLÖSUNGSKOMPETENZ

Seminarziele
Im Seminar werden Methoden zur Entscheidungsfindung systematisch dargestellt und praktisch eingeübt. Die Teilnehmer erhalten Gelegenheit, die verschiedenen Entscheidungsmethoden anhand praktischer Beispiele zu vergleichen. Das eigene Entscheidungsverhalten wird analysiert und optimiert.

Programminhalte
- Methoden und Techniken der Entscheidungsvorbereitung
- Der Prozess der Entscheidungsfindung
- Kriterien für die Entscheidungsfindung
- Die Bewertung der Kriterien
- Die Entwicklung von Alternativen
- Die rationale Entscheidung und die intuitive Endscheidung
- Ablauf eines praktischen Entscheidungsprozesses
- Soft-Skills bei der Entscheidungsfindung
- Entscheidungen schneller und effizienter fällen
- Kritische Punkte während der Entscheidungsfindung
- Bewertungsprobleme bei der Entscheidung
- Möglichkeiten und Grenzen der systematischen Entscheidungsfindung
- Die Durchsetzung von Entscheidungen
- Entscheidungstechniken im Überblick
- Typische Entscheidungsmuster
- Die Entscheidungsmatrix
- Weitere Methoden zur Entscheidungsfindung: CAF (Consider all facts), PMI (Plus-Minus Interesting)
- Entscheidungen in Teams
- Entscheidungen realisieren
- Umsetzungsprobleme in Organisationen

Methodik
Moderierte Diskussion, Trainerinput, Simulation von Alltagssituationen, Supervision, Übungen mit individuellem Feedback.

Zielgruppe
Das Seminar Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **78** Kreativitätstechniken
→ **76** Projektmanagement in der Praxis

> **Besonders gut gefallen hat mir das teilnehmerorientierte Erarbeiten der Seminarinhalte.**
> Dr. P. Risthaus, BYK-Chemie GmbH

Seminarcode:
AO3002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.03.2022 – 22.03.2022
20.06.2022 – 21.06.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Online-Seminar
02.05.2022 – 03.05.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MOBILES ARBEITEN & ARBEITEN IM HOMEOFFICE

NEU!

Seminarziele
Flexible Arbeitsmodelle wie das Arbeiten aus dem Homeoffice oder von unterwegs haben viele Vorteile. Solche „new work"-Modelle schaffen Freiräume für mehr Eigenständigkeit, inspirieren zu kreativerem Arbeiten und bieten individuelle Zeiteinteilung. Gleichzeitig bringt so etwas auch Herausforderungen mit sich – Stichwort: richtiges Selbst- und Zeitmanagement. Das Training Mobiles Arbeiten und Arbeitsorganisation im Homeoffice zeigt Ihnen, wie Sie das Beste aus einer mobilen Arbeitssituation herausholen. Dabei lernen Sie sich selbst zu führen, Ihren Arbeitsrahmen abzustecken und erfolgreiche Rituale mit Ihren Kollegen und Vorgesetzten einzuführen.
Voraussetzung hierfür ist ein vertieftes Wissen. Es hilft eine effektive Vorgehensweise zu entwickeln, sich zu motivieren, zu organisieren und angemessen in der jeweiligen Rolle zu kommunizieren. Auf diese Weise arbeiten Sie erfolgreich von überall!

Programminhalte
- Selbstorganisation und Zeit: Chancen und Gefahren des Home-Office
- Die richtige Einteilung: Wie erstelle ich eine Tages-, Wochen- und Monatsplanung?
- Prioritäten erkennen, abstimmen und zügig umsetzen
- Schreibtisch, Rechner & Co. – welche Arbeitsutensilien benötige ich mobil?
- Mehr Motivation durch gute Kooperation mit Kollegen und Mitarbeitern
- Selbstanalyse: Was sind die Zeiträuber in meinem Alltag?
- Eigenständigkeit: Mit Freiheiten verantwortlich umgehen
- Kommunikation: Zeitsparend und erfolgreich via E-Mail kommunizieren

Methodik
Einzel- und Gruppenübungen, kurze Trainerinputs, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Simulation von Alltagssituationen.

Zielgruppe
Die Seminar Mobiles Arbeiten & Arbeiten im Homeoffice wendet sich an Fach- und Führungskräfte, die Ihren Mitarbeitern ein ortsunabhängiges Arbeiten langfristig anbieten wollen. Daneben ist das Seminar auch für jene Führungskräfte und Projektleiter relevant, die aus verschiedenen Gründen Teams über unterschiedliche Standorte oder Länder verteilt führen müssen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **74** Zeitmanagement
→ **48** Online Präsentieren und Moderieren

Seminarcode:
AO3007

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

AO3003 SPEED READING
Schnelles Lesen, schnell trainiert

Seminarziele
Durch schnelles Lesen kann man die Informationsaufnahme erheblich steigern. Das Überangebot an Informationen wird durch Schnell-Lese-Techniken beherrschbar. Die wichtigsten, in der Praxis wirksamen Schnell-Lese-Techniken werden dargestellt und praktisch eingeübt.

Münster
05.05.2022 – 06.05.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

AO3006 INFORMATIONSFLUT IN DEN GRIFF BEKOMMEN
Komplexität managen

Seminarziele
Die Informationsflut nimmt zu und gleichzeitig beschleunigen sich alle Prozesse. Trotz bester Zugangsmöglichkeiten zu Informationen, entsteht ein Informationsdruck. Optimieren Sie Ihre Arbeitsabläufe durch richtige Informationsauswahl, klare Strukturen und den richtigen Grad der Informiertheit. Zu viele Informationen können unnötigen Stress erzeugen.

Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

„Intensive Gesprächsatmosphäre durch viele Übungen und kleinen Teilnehmerkreis."
A. Graeger, Stadtverwaltung Düsseldorf

PERSÖNLICHKEITS-ENTWICKLUNG. GEMEINSAM. DIE EIGENE PERSÖNLICHKEIT STÄRKEN.

Im Innern eines jeden Menschen verbirgt sich vieles, das lohnt hervorgeholt zu werden. Solche unentdeckten „Schätze“ vervollständigen die Persönlichkeit und verleihen ihr eine neue Wirkung. In unseren Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung unterstützen wir Sie bei der Entdeckung und Förderung Ihrer Pozentiale. Im geschlossenen Raum und mit maximal neun Teilnehmern erfahren Sie unter professioneller Anleitung mehr über sich selber. Diese neuen Erkenntnisse lassen sich auch beruflich gewinnbringend einsetzen.
Das Themenspektrum unserer Seminare umfasst unter anderem Erfolg durch Charisma, Resilienz wie auch Anti-Ärgertraining und Beziehungskompetenz im Business. Wählen Sie das für Sie passende Seminar zur Persönlichkeitsentwicklung aus – durch die praxisnahen Übungen können Sie das Gelernte gleich in den Berufsalltag transformieren.

- **Potenziale ausschöpfen**
- **Veränderungen akzeptieren**
- **Selbstsicherheit steigern**
- **Wieder aufstehen lernen**
- **Charisma entwickeln**
- **Empathie erhöhen**
- **Authentizität ausstrahlen**
- **Menschenkenntnis erweitern**

WIE WIRKE ICH AUF ANDERE?

Feedback intensiv

Seminarziele
Für jeden, der viel mit Menschen zu tun hat, ist es wichtig, die wirkliche Einschätzung durch Andere zu kennen. Selbsterkenntnis trägt in erheblichem Maße zur Persönlichkeitsentwicklung bei. Eine realistische Selbsteinschätzung ist die Voraussetzung für erfolgreiches Handeln.

Programminhalte
- Welchen ersten Eindruck vermittle ich?
- Wie sehen mich Menschen, denen ich zum ersten Mal begegne?
- Wie wirke ich in Gruppen?
- Wie wirke ich im Einzelgespräch?
- Wie wirke ich auf Kunden?
- Wie wirke ich auf Mitarbeiter und Vorgesetzte?
- In welchem Maße stimmt mein Selbst- und Fremdbild überein?
- Wie helfe ich anderen, zur Selbsterkenntnis zu kommen?
- Welche Feedback-Regeln sind dabei zu beachten?
- Wie reagiere ich auf Feedback?
- Meine Wirkung im Privatbereich
- Wie beurteilen andere Menschen meine Stärken und Schwächen?
- Was versteht man unter Impressions-Management?
- Welche Unterstützung gibt es bei Veränderungswünschen?
- Praktisches Einüben alternativer Verhaltensweisen

Methodik
Diskussion im Plenum, Impulse durch den Trainer, Wahrnehmungsübungen, Fremd- und Selbstanalyse, Rollenspiele.

Zielgruppe
Das Seminar Wie wirke ich auf Andere? wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen, die ihr eigenes Auftreten analysieren und positiv verändern möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **88** Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement
→ **90** Emotionale Intelligenz

> **„Schöne kompakte Gruppe, lockere Atmosphäre, äußerst kompetente Seminarführung."**
>
> M. Bender, TÜV Süd Product Service GmbH

Seminarcode:
PE4000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
03.02.2022 – 04.02.2022
31.03.2022 – 01.04.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
08.09.2022 – 09.09.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Hamburg
24.03.2022 – 25.03.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Berlin
12.09.2022 – 13.09.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

Hannover
21.02.2022 – 22.02.2022
30.06.2022 – 01.07.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Leipzig
21.03.2022 – 22.03.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Kassel
09.05.2022 – 10.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Köln
02.06.2022 – 03.06.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Frankfurt am Main
17.02.2022 – 18.02.2022
04.07.2022 – 05.07.2022
27.10.2022 – 28.10.2022

Nürnberg
27.01.2022 – 28.01.2022
11.07.2022 – 12.07.2022
06.10.2022 – 07.10.2022

Stuttgart
02.05.2022 – 03.05.2022
22.09.2022 – 23.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

München
10.03.2022 – 11.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
17.10.2022 – 18.10.2022

Wien
19.05.2022 – 20.05.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Zürich *
07.07.2022 – 08.07.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Online-Seminar
27.01.2022 – 28.01.2022
21.02.2022 – 22.02.2022
09.05.2022 – 10.05.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
06.10.2022 – 07.10.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

SELBSTSICHERES AUFTRETEN UND PERSÖNLICHKEITSMANAGEMENT

Seminarziele
Sicherheit im Auftreten ist in vielfältigen Situationen von Vorteil. Die Teilnehmer werden mit den Prinzipien der Selbstsicherheit vertraut gemacht und sind anschließend in der Lage, selbstbewusst und mit Sensibilität ihren Gesprächspartnern entgegenzutreten. Besonderes Gewicht wird auf Führungs- und Verkaufssituationen gelegt.

Programminhalte
- Die fünf Regeln der Selbstsicherheit
- Selbstsicherheit und soziale Sensibilität
- Wie erlange ich eine innere Sicherheit?
- Woran erkennt man im Verhalten Selbstsicherheit?
- Wie bewirke ich bei meinem Gesprächspartner eine positive Resonanz?
- Körpersprache und Selbstsicherheit
- Wie erhöhe ich meine Akzeptanz?
- Wie steigere ich durch meine Selbstsicherheit meine Überzeugungskraft?
- Praktische Übungen zur Steigerung der Selbstsicherheit
- Wann wird Selbstsicherheit zu störender Überheblichkeit?
- Wie steigere ich mein Einfühlungsvermögen?
- Wie löse ich beim Gesprächspartner positive Gefühle aus?
- Was versteht man unter selbstbewusster Zurückhaltung?

Methodik
Gruppendiskussion, kollegiale Beratung, Wahrnehmungsübungen, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Trainerinput.

Zielgruppe
Unser Seminar Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsentwicklung richtet sich an Führungskräfte, Selbstständige und Mitarbeiter aus allen Fachabteilungen, die selbstsicheres Auftreten lernen oder es verbessern möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt.
Haben Sie Fragen zu unseren Kursen?
Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?
→ **90** Emotionale Intelligenz

> **Die fachliche Kompetenz der Seminarleitung fand ich ausgesprochen gut.**
>
> J. Kluck, RPC Bebo Plastik GmbH

Seminarcode:
PE4001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
27.01.2022 – 28.01.2022
14.03.2022 – 15.03.2022
23.05.2022 – 24.05.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Hamburg
11.04.2022 – 12.04.2022
27.10.2022 – 28.10.2022

Berlin
17.02.2022 – 18.02.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Hannover
08.12.2022 – 09.12.2022

Leipzig
16.05.2022 – 17.05.2022

Kassel
27.06.2022 – 28.06.2022

Köln
21.02.2022 – 22.02.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Frankfurt am Main
05.05.2022 – 06.05.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Nürnberg
31.01.2022 – 01.02.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

Stuttgart
10.03.2022 – 11.03.2022
07.07.2022 – 08.07.2022
17.10.2022 – 18.10.2022

München
25.04.2022 – 26.04.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Wien
03.03.2022 – 04.03.2022
06.10.2022 – 07.10.2022

Zürich *
20.06.2022 – 21.06.2022

Online-Seminar
21.02.2022 – 22.02.2022
14.03.2022 – 15.03.2022
23.05.2022 – 24.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
17.10.2022 – 18.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

* Seminargebühr Zürich: 1.400,00 CHF

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

EMOTIONALE INTELLIGENZ

Emotionen auf clevere Weise managen

Seminarziele
In diesem Seminar steigern Sie Ihre emotionale Intelligenz und managen Ihre Gefühle auf clevere Weise. Erfolgreiche Gespräche setzen voraus, dass wir mit unseren eigenen Gefühlen und denen der Anderen intelligenter, bewusster, kreativer und sensibler umgehen. Für den Erfolg ist die emotionale Intelligenz genauso wichtig wie das Fachwissen.

Programminhalte
- Warum leisten Menschen mit großer Zuversicht wesentlich mehr und setzen sich höhere Ziele?
- Die Grundlage der emotionalen Intelligenz: Die Fähigkeit, andere zu verstehen
- Empathie: Die Fähigkeit, nachzuempfinden, was andere fühlen
- Wie können die dahinterstehenden Wünsche und Bedürfnisse deutlicher wahrgenommen werden?
- Selbsterkenntnis: Sich der eigenen Gefühle bewusst werden
- Selbstmanagement: Die eigenen Gefühle unter Kontrolle haben
- Wie entstehen Gefühle und was drücken sie aus?
- Warum trägt der Intelligenzquotient nur bedingt zu den Faktoren bei, die den Lebenserfolg bestimmen?
- Können unsere Gefühle gesteuert werden?
- Wie können wir den Umgang mit anderen Menschen positiver gestalten?
- Warum wecken Gefühle Handlungsbereitschaft?
- Warum eilen die Gefühle dem Denken voraus (präkognitive Emotionen)?
- Intelligenz der Gefühle: Selbstmotivation und Optimismus

Methodik
Fremd- und Selbstanalyse, videounterstützte Rollenspiele, Diskussion im Plenum, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, Einzel- und Gruppenarbeit.

Zielgruppe
Das Seminar Emotionale Intelligenz wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **99** Menschenkenntnis für Führungskräfte
→ **99** Faszination und Präsenz

Seminarcode:
PE4004

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
24.02.2022 – 25.02.2022
30.05.2022 – 31.05.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

Hamburg
21.04.2022 – 22.04.2022
05.09.2022 – 06.09.2022

Berlin
14.02.2022 – 15.02.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hannover
14.03.2022 – 15.03.2022

Köln
02.05.2022 – 03.05.2022

Frankfurt am Main
13.06.2022 – 14.06.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Nürnberg
24.01.2022 – 25.01.2022

Stuttgart
25.04.2022 – 26.04.2022

München
03.03.2022 – 04.03.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

DIE KRAFT DER POSITIVEN AGGRESSIONEN

Seminarziele
Ziel des Seminars ist es, die eigenen Aggressionen besser zu verstehen und die positiven und negativen Auswirkungen bewusst wahrzunehmen. Fachliche Überlegenheit kommt nur dann zur Geltung, wenn sie mit Dynamik, Willensstärke und Überzeugungskraft gepaart ist. Im Seminar werden die positiven Aspekte der dosierten Aggressionen dargestellt und die negativen Aspekte des aggressiven Verhaltens bewusst gemacht.

Programminhalte
- Der Ursprung des aggressiven Verhaltens
- Positive und negative Auswirkungen der Aggressionen
- Die Gesetzmäßigkeiten und spielerischen Komponenten des Machterhalts
- Mit positiver Aggression zum Erfolg
- Das Kosten-Nutzen Verhältnis der Aggressionen
- Aggressionen und soziale Isolation
- Anleitung zur kontrollierten Aggression
- Die Konsequenzen von Härte, Durchsetzungsstärke und Egoismus
- Wann wird Höflichkeit und Zurückhaltung zur Schwäche?
- Hinter aggressivem Verhalten steckt nicht immer fachliche Überlegenheit
- Schuldgefühle als Ursache für Aggressionshemmungen
- Praktische Übungen zum dosierten Einsatz aggressiven Verhaltens
- Die wichtigsten Strategien und ihre Grenzen
- Aggression und strategisches Geschick
- Kann man aggressives Verhalten lernen und verlernen?
- Unterschwellige Aggressionen
- Körpersprache und aggressives Verhalten
- Dosierte Aggression und Netzwerkverhalten schließen sich nicht aus
- Förderer unterstützen, Neutrale für sich gewinnen, Gegner konfrontieren

Methodik
Videounterstützte Rollenspiele, Teilnehmer- und Trainerfeedback, Gruppendiskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fremd- und Selbstanalyse, Trainerinput.

Zielgruppe
Das Seminar die Kraft der positiven Aggressionen wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **34** Konfliktmanagement
→ **43** Lenken-Beeinflussen-Überzeugen

Seminarcode:
PE4012

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
03.02.2022 – 04.02.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Online-Seminar
17.03.2022 – 18.03.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

ANTI-ÄRGERTRAINING

Seminarziele
Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern die Fähigkeit zu vermitteln, mit dem eigenen Ärger konstruktiver umzugehen, Stressfaktoren positiv zu nutzen und somit Arbeits- und Lebensqualität zu gewinnen. Auch in stressigen Situationen kann man mit Ärger souverän umgehen und die allgemeine Arbeitsatmosphäre verbessern.

Programminhalte
- In welchen Situationen ärgern wir uns?
- Die Unterscheidung zwischen Anlass und Ursache des Ärgers
- Welcher biologische Sinn steckt hinter dem Ärger?
- Kontrolle, Anerkennung, Sicherheit
- 3 Wege mit Ärger umzugehen: Ärger unterdrücken, Ärger rauslassen und Ärger als Warnsignal
- Gelassenheit und neue Denkmuster
- Prozessorientierte Fragetechniken einsetzen
- Wie kann man sich positiv umprogrammieren?
- Die Ebene wechseln: Von der Emotion zum Verstand

Methodik
Gruppendiskussion, praxisnahe Übungen, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Trainerinput, Fremd- und Selbstanalyse.

Zielgruppe
Das Seminar Anti-Ärgertraining richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihren Ärger mindern möchten.

Weiterführende Seminare
→ **90** Emotionale Intelligenz
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?

Seminarcode:
PE4013

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
09.06.2022 – 10.06.2022
12.09.2022 – 13.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MOTIVATIONSSEMINAR

Eigene und fremde Potenziale aktivieren

Seminarziele
Motivation ist die Grundvoraussetzung für erfolgreiches Handeln. Sich selbst und andere zu motivieren, steht in diesem Seminar im Vordergrund. Sie erhalten wichtige Erkenntnisse über Motivations- und Erfolgsstrategien.

Programminhalte
- Stärkung der positiven Motivation
- Die optimistische Grundeinstellung
- Aktivierung der Kräfte des Unterbewusstseins
- Die eigenen Grenzen überschreiten
- Belohnen Sie sich selbst und andere
- Steigern Sie Ihren Erfolg
- Höchstleistungen durch Flow
- Die „Ankertechnik“
- So tun als ob - Strategien
- Das „Hier- und Jetzt“-Prinzip
- Ändern Sie Ihre Vorgehensweise
- Die Meilensteine
- Ängste in positive Energien umwandeln
- Selbstbewusstsein und Mut
- Positive Affirmation
- Entspannungstechniken
- Gestalten Sie ein attraktives Umfeld
- Die wichtigsten Visualisierungstechniken

Methodik
Praxisnahe Übungen, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Fremd- und Selbstanalyse, moderierte Diskussion, Übungen mit individuellem Feedback.

Zielgruppe
Das Motivationsseminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **122** Potenzialanalyse
→ **62** Mitarbeitergespräche

Seminarcode:
PE4007

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
28.04.2022 – 29.04.2022
29.08.2022 – 30.08.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Sehr gute Abstimmung und Gespräche auf das Thema des Trainings bezogen.**
>
> I. Neuber, Bank-Verlag GmbHa

BEZIEHUNGSKOMPETENZ IM BUSINESS

Positive Kontakte und Beziehungsmanagement

Seminarziele
Die positive Gestaltung von Kontakten wird im beruflichen und persönlichen Bereich immer wichtiger. 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
- Wie gestalte ich positive Kontakte?
- Wie stärke ich berufliche und private Beziehungen?
- Die Bildung von beruflichen Netzwerken
- Resonanzphänomene für Kontakte nutzen
- Steigerung des Einfühlungsvermögens
- Die Stärkung der Kontaktfähigkeit
- Wie können Führungskräfte ihre Kontaktfähigkeit ausbauen?
- Die Gestaltung des Kundenkontaktes
- Wie stelle ich einen positiven Kontakt am Telefon her?
- Mit welcher Körpersprache bekomme ich schnell Kontakt?
- Welche inneren Überzeugungen behindern und fördern Kontakte?
- Wie kann man seine Kontaktfähigkeit stärken und positiv nutzen?
- Empfehlungsmanagement als Ausdruck positiver Kontakte?
- Der Abbau von Kontakthemmungen
- Zu welchen Menschen möchte ich keine Kontakte aufbauen?
- Wie kann ich die Stärke des Kontaktes beeinflussen?
- Wie überwinde ich Kontaktgrenzen?
- Wie gehe ich mit kontaktschwachen Menschen um?
- Warum hat jeder Mensch Bedürfnisse nach intensiven Kontakten?
- Geschäftlicher Nutzen durch Kontaktstärke

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.

Weiterführende Seminare
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?
→ **90** Emotionale Intelligenz

Seminarcode:
PE4005

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
01.09.2022 – 02.09.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Online-Seminar
03.02.2022 – 04.02.2022
23.06.2022 – 24.06.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

RESILIENZ-SEMINAR

Die eigene Kraft nutzen

> **Die Rollenspiele und der Praxisbezug haben mir besonders gut gefallen!**
> O. Gräfe,
> OG-ConsulterTeam Gräfe

Seminarziele
Vertrauen Sie Ihrer eigenen Stärke und arbeiten Sie an dem Glauben an sich selbst. Verwandeln Sie Belastung in positive Energie. Das Seminar zielt auf die persönlichen Bedürfnisse der Teilnehmer ab und macht sich auf die Suche nach ihren individuellen Schlüsseln, um in den entscheidenden Situationen ruhig und gelassen zu bleiben. Sie schärfen die Wahrnehmung für sich selbst und übernehmen Verantwortung für Ihr eigenes Handeln.

Programminhalte
- Die Kernelemente von Resilienz
- Was mich stärkt und was mich schwächt
- (innere) Konflikte erkennen und anerkennen
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Konstruktive vs. destruktive Denkmuster
- Ruhig bleiben, wenn es drauf ankommt
- Der Schlüssel zu Stärkung der Widerstandskraft
- Verantwortung übernehmen
- Eine gute Beziehung zu sich selbst entwickeln
- Antreiber und Bremser
- Erkennen des persönlichen Resilienzprofils
- Transfer anhand individueller Beispiele

Methodik
Übungsbeispiele, Supervision, moderierte Diskussion, kurzer Trainerinput, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Fallstudien.

Zielgruppe
Dieses Seminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, die ihre eigenen Ressourcen besser kennen und nutzen möchten, um persönliche Herausforderungen zu bewältigen. Das Seminar setzt die Bereitschaft voraus, gemeinsam mit den anderen Teilnehmer/innen an persönlichen Beispielen und Fragestellungen arbeiten zu wollen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **96** Positives Denken und Stressbewältigung
→ **74** Zeitmanagement

Seminarcode:
PE4015

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
04.04.2022 – 05.04.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Hamburg
13.06.2022 – 14.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Frankfurt am Main
17.02.2022 – 18.02.2022

München
07.04.2022 – 08.04.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

POSITIVES DENKEN UND STRESSBEWÄLTIGUNG

Seminarziele
Ziel des Seminars ist, Stress leichter abzubauen und die positive Selbstbeeinflussung zu erhöhen.
Die bekanntesten Stressbewältigungs- und Entspannungsmethoden werden vorgestellt und praktisch eingeübt.
Das Seminar besteht aus einer Vielzahl von direkt umsetzbaren Übungen. Leistungsfähigkeit, Gelassenheit und Kreativität werden gesteigert.

Programminhalte
- Grundlagen des „Mentalen Trainings“
- Positives Denken
- Steigerung des Selbstbewusstseins
- Techniken der Autosuggestion
- Mentale Entspannungstechniken
- Stimmungsbeeinflussung durch „Mentales Training“
- Steigerung der Intuition
- Einführung in Entspannungstechniken
  -Autogenes Training
  -Muskelentspannung
  -Mentales Training
- Kurzentspannungsmethoden im Überblick
- Die „8-Minuten-Pause“ und ihre Wirkung auf die Konzentration
- Die Kunst der Langsamkeit und ihre Wirkung auf das Wohlbefinden
- Farbmeditationen zur Entspannung und Kreativität
- Kurzpausen zur Regeneration
- Der Ort der Ruhe in der Vorstellung
- Musikentspannung
- Transfer und Umsetzung in die Praxis

> **„Es waren individuelle Impulse für alle Seminarteilnehmer dabei, das Ganze in einer sehr persönlichen Atmosphäre.“**
> A. Nathaus,
> Zahnärztekammer Westfalen-Lippe

Methodik
Trainerinput, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Gruppendiskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fremd- und Selbstanalyse.

Zielgruppe
Das Seminar Positives Denken und Stressbewältigung wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **74** Zeitmanagement
→ **92** Anti-Ärgertraining

Seminarcode:
PE4002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
17.02.2022 – 18.02.2022
22.08.2022 – 23.08.2022

Hamburg
13.06.2022 – 14.06.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Berlin
28.04.2022 – 29.04.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

Frankfurt am Main
02.06.2022 – 03.06.2022

München
17.03.2022 – 18.03.2022
06.10.2022 – 07.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **„Die individuelle Seminardurchführung hat mir besonders gut gefallen!“**
> K. Van der Huir, BITBURGER BRAUGRUPPE GmbH

ERFOLG DURCH CHARISMA

Seminarziele
Die eigene Überzeugungs- und Ausstrahlungskraft kann erheblich gesteigert werden. Charisma vermittelt eine positive Sogwirkung und eine Begeisterung weckende Stimmungslage. Mitarbeiter lassen sich durch Charisma motivieren und anstecken. Die Leistung erhöht sich unmittelbar.

Programminhalte
- Charisma und Körpersprache
- Charakter, Charme und Charisma
- Ausdruckskraft und Überzeugung
- Wie wecke ich Begeisterung?
- Motivationssteigerung durch Charisma
- Der Einsatz von Schauspieltechniken
- Wie erzeuge ich eine charismatische Ausstrahlung?
- Die Steigerung der Anziehungskraft
- Wie entwickle ich mehr Charisma?
- Selbstbewusstsein als Grundlage des Charismas
- Authentische Ausdruckskraft
- Körperlich und geistig beweglich sein
- Echtes Interesse an Mitmenschen zeigen
- Die Akzeptierung der eigenen Person
- Wie kann man eine Aura von Besonderheit entwickeln, ohne überheblich zu wirken?
- Wie zeigt sich Charisma in der Rhetorik?

Methodik
Wahrnehmungsübungen, videounterstützte Rollenspiele, Teilnehmer- und Trainerfeedback, Diskussion im Plenum, Impulse durch den Trainer.

Zielgruppe
Das Seminar Erfolg durch Charisma wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ 78 Kreativitätstechniken
→ 99 Menschenkenntnis für Führungskräfte

Seminarcode:
PE4008

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
17.02.2022 – 18.02.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Ein sehr intensives Seminar! Ich werde viel für die Praxis mitnehmen können.**
>
> J. Hertling, Munich Re

PE4006 PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG UND SELBSTERFAHRUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Seminarziele
In diesem Seminar werden ausgewählte Methoden zur Persönlichkeitsentwicklung dargestellt. Die Teilnehmer erhalten Gelegenheit, Ihre Persönlichkeitsstärken weiter auszubauen. Es werden wichtige Anregungen vermittelt, um die eigene Persönlichkeit weiter zu entfalten.

Münster
28.04.2022 – 29.04.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Hamburg
14.02.2022 – 15.02.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Frankfurt am Main
10.03.2022 – 11.03.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

München
20.06.2022 – 21.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

PE4003 TRANSAKTIONSANALYSE
Optimal kommunizieren

Seminarziele
Die Transaktionsanalyse ist eine effektive Methode, eigenes und fremdes Verhalten deutlicher wahrzunehmen und richtig einzuschätzen: Die Ursache von Konflikten in Gesprächssituationen wird erkannt. Dadurch wird das Selbstvertrauen gestärkt und die Fähigkeit zur Zusammenarbeit erhöht.

Münster
27.06.2022 – 28.06.2022
26.09.2022 – 27.09.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Hamburg
07.02.2022 – 08.02.2022

München
28.04.2022 – 29.04.2022

PE4010 MENSCHENKENNTNIS FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Seminarziele
Jeder Mensch sendet bewusst und unbewusst verschiedene Signale aus. Durch richtige Deutung kann die eigene Menschenkenntnis gesteigert werden.

Münster
21.03.2022 – 22.03.2022
13.06.2022 – 14.06.2022
21.11.2022 – 22.11.2022

PE4011 FASZINATION UND PRÄSENZ

Seminarziele
Charisma, Suggestionskraft und eine effektorientierte Performance sind die Schlüssel zum Erfolg von Spitzenmagiern. Manager lernen in diesem Seminar Faszination zu erzeugen, Aufmerksamkeit zu erhalten und diese auch konkret nutzbar zu machen.

Die vermittelten Methoden stammen aus der Praxis des gehobenen magischen Entertainments und können von den Teilnehmern direkt um- und eingesetzt werden.

Münster
28.03.2022 – 29.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter www.kitzmann.biz

VERKAUF. GEMEINSAM. VERTRIEBSERFOLGE NACHHALTIG STEIGERN.

„Besonders gut hat mir die Dynamik innerhalb der Gruppe gefallen. Es kam keine Langeweile auf!“

B. Fuest, TOTAL Deutschland GmbH

Erfolgreich verkaufen bedeutet, die richtige Zielgruppe zu erreichen und sie von den eigenen Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen. In unseren Verkaufsseminaren erlernen Sie wirksame Strategien für den Vertrieb, um so die Verkaufszahlen für Ihr Unternehmen zu erhöhen.

Dazu gehört die Planung und Vorbereitung von Akquisegesprächen, die Betreuung der Bestandskunden sowie die Herbeiführung des Verkaufsabschlusses. Bei einem Coaching durch unseren Trainer erlernen Sie Techniken für eine bessere Kommunikation in Akquise und Verkauf. Gerade auch schwierige Situationen werden dabei durchgegangen. Im kleinen Kreis mit nur wenigen Teilnehmern können Ineffizienzen gemindert und Stärken ausgebaut werden. Unsere Trainings zum Thema Verkauf reichen vom reinen Verkaufstraining über Außendienst Schulung bis hin zum Online-Marketing.

- **Überzeugen lernen**
- **Kundentypen erkennen**
- **Verkaufserfolg steigern**
- **Kommunikation perfektionieren**
- **Vertriebsstruktur verbessern**
- **Gewinne erhöhen**
- **Von Social Media profitieren**
- **Top-Tools finden**

VERKAUFSTRAINING

Verkaufserfolge steigern

Seminarziele
Es werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Spitzenleistungen im Verkauf setzen voraus, dass jeder Verkäufer über sich und seine Wirkung auf Kunden gut informiert ist. Das Seminar bietet hierzu wichtige Anregungen.

Programminhalte
- Planung und Vorbereitung des Verkaufsgesprächs
- Phasen des Verkaufsgesprächs: Begrüßung, Kontakt, Information, Argumentation, Preisgespräch, Einwände, Abschluss
- Warum sind die Beachtung und die Wertschätzung des Kunden kaufentscheidend?
- Der Verkäufer als Gefühls- und Beziehungsmanager
- Wie vermittelt der Verkäufer den Kunden ein gutes Gefühl?
- Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen und Beraten
- Verkaufsrhetorik und Fragetechniken
- Einwand- und Argumentationstechniken
- Die Körpersprache im Verkaufsgespräch
- Das Preisgespräch und die Preiswiderstände
- Kundentypen und ihre Behandlung
- Abschlusstechniken: Wege zum erfolgreichen Abschluss
- NLP im Verkauf (Wie beraten Spitzenverkäufer?)
- Wie schafft man Sympathie und Vertrauen?
- Wie kann man sich selbst gut verkaufen?
- Wie entwickelt man zusammen mit dem Kunden kreative Lösungen?
- Menschenkenntnis: Der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden?

Methodik
Moderierte Übungssequenzen, Erfahrungsaustausch und Diskussion, videounterstützte Rollenspiele, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation.

Zielgruppe
Das Verkaufstraining wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
→ **106** Preisargumentation und Abschlusstechnik

> **Bemerkenswert war die Fachkompetenz des Seminartrainers.**
>
> S. Jörgens, Schloemer GmbH

Seminarcode:
VV5000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
03.03.2022 – 04.03.2022
30.05.2022 – 31.05.2022
15.09.2022 – 16.09.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hamburg
14.02.2022 – 15.02.2022
22.08.2022 – 23.08.2022

Berlin
28.04.2022 – 29.04.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Hannover
05.09.2022 – 06.09.2022

Leipzig
07.03.2022 – 08.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Köln
05.05.2022 – 06.05.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Nürnberg
03.02.2022 – 04.02.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Stuttgart
14.03.2022 – 15.03.2022
14.11.2022 – 15.11.2022

München
05.05.2022 – 06.05.2022
17.10.2022 – 18.10.2022

Wien
20.06.2022 – 21.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Zürich *
27.06.2022 – 28.06.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)

* Seminargebühr Zürich:
1.400,00 CHF

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Es war eine sehr intensive und doch mit viel Spass verbundene Fortbildung.**
>
> A. Albrecht,
> AMS Albrecht & Graul GmbH

AUSSENDIENST

Erfolg planbar machen

Seminarziele
Im Außendienst erfolgreich zu sein – das ist eine Kunst für sich. Doch der Erfolg Ihrer Tätigkeit ist planbar und lässt sich am besten voraussagen, wenn Sie ihn selber gestalten: Für einen Top-Außendienstler heißt dies: Der Erfolg stellt sich ein durch erfahrene Führung, ein hohes Maß an Motivation sowie eine gute Kommunikations- und Zeitplanung. Lernen Sie in diesem Seminar Ihre Key Accounts noch besser zu pflegen, gute und stabile Kontakte aufzubauen, Techniken der Selbstmotivation, um den eigenen Erfolg noch zu verbessern und Ihre persönliche Erfolgsbasis zu erweitern. Als Repräsentanten Ihres Unternehmens werden Sie sich in diesem Seminar bewusster, welchen wichtigen Impact Sie auf die Geschäftsergebnisse als Verkäufer haben.

Programminhalte
- Die Rolle des Außendienstlers: Rolle im Unternehmen – Sicht auf den Markt – Fokus auf den Kunden
- Erfolg und Ergebnisverantwortung für das Unternehmen
- Interdependenzen mit dem Unternehmen: welchen Einfluss hat die Organisation des Innendienstes
- Bestandskundenpflege
- Durchsetzen von Preiserhöhungen bei Bestandskunden
- Marktbeobachtung strukturiert angehen
- Kaltakquise
- Angebotsmanagement
- Nachverfolgung von Verkaufschancen
- Eigenmotivation und Selbstmanagement
- Optimierung des Kundengespräches: Vom telefonischen Erstkontakt zum Abschluss
  - Planung
  - Präsentation
  - Verhandlung
  - Abschluss
- Netzwerke und Social Media nutzen
- Kundenzentrierter Verkaufsprozess
- Nachbearbeitung und Aktivitätsplan entwickeln
- Gespräche trainieren

Methodik
Übungssequenzen, videounterstützte Rollenspiele, moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch, Fremd- und Selbstanalyse, Gesprächssimulation.

Zielgruppe
Unsere Seminare eigenen sich für Außendienstmitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter, die Ihre Kompetenzen im Bereich Vertrieb im Außendienst verbessern möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **70** Virtuelle Führung
→ **106** Preisargumentation und Abschlusstechnik

Seminarcode:
VV5006

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:

Münster
16.05.2022 – 17.05.2022
29.09.2022 – 30.09.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Hamburg
17.02.2022 – 18.02.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

Berlin
09.06.2022 – 10.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Hannover
21.04.2022 – 22.04.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Leipzig
10.10.2022 – 11.10.2022

Köln
17.03.2022 – 18.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022

Frankfurt am Main
25.04.2022 – 26.04.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Nürnberg
10.03.2022 – 11.03.2022
22.09.2022 – 23.09.2022

Stuttgart
20.06.2022 – 21.06.2022

München
31.01.2022 – 01.02.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

Wien
28.04.2022 – 29.04.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

„Die fachliche Kompetenz des Seminarleiters empfand ich als sehr hoch."
T. Agena, ws-tools OHG

PREISARGUMENTATION UND ABSCHLUSSTECHNIK

So erreichen Sie das Optimale

Seminarziele
Die Preisargumentation und die Abschlusstechnik sind zentrale Punkte bei jeder Verkaufsverhandlung. Geschicktes Vorgehen kann hier das Ergebnis optimieren. Eine gute Vorbereitung steigert den Erfolg.

Programminhalte
- Vorbereitung des Preisgespräches
- Preisargumentation vor dem Hintergrund eines geänderten Marktes
- Preisanpassungen argumentativ gestalten
- Wichtige Argumente für den Zusatznutzen der Kunden
- Die Verstärkung der Kundenbindung
- Die Betonung der Serviceorientierung
- Die Kopplung der Preisargumentation an die Abnahme von Kontingenten
- Möglichkeiten der Kopplung der Preise an die Entwicklung auf dem Markt
- Methoden, um Gesprächspartner argumentativ zu überzeugen
- Die wichtigsten Einwände und die geschicktesten Reaktionen
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Die Bedeutung der Körpersprache bei der Preisverhandlung
- Die besten Argumente und die besten Reaktionen
- Optimierung der Kommunikation
- Zukünftige Kundenbedürfnisse erkennen
- Die besondere Situation im Gespräch mit Großkunden

Methodik
Praxisnahe Übungen, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Übungen mit individuellem Feedback, Impulse durch den Trainer, Diskussionen anhand von Beispielen aus der Praxis.

Zielgruppe
Das Seminar Preisargumentation und Abschlusstechnik wendet sich an alle, die noch erfolgreicher Verkaufsverhandlungen führen möchten.

Weiterführende Seminare
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
→ **51** NLP

Seminarcode:
VV5001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
10.02.2022 – 11.02.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Hamburg
22.09.2022 – 23.09.2022

Frankfurt am Main
23.06.2022 – 24.06.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

TANDEM INNENDIENST & AUSSENDIENST

NEU!

Seminarziele
Wir zeigen Ihnen in diesem Seminar, wie Innendienst und Außendienst als eingespieltes Team erfolgreich kooperieren können! Das Lernprogramm beinhaltet die gemeinsame Bestandskundenpflege, Direkt- und Telefon-Marketing-Aktionen und die Analyse bezüglich des Ausschöpfungsgrades eines Gebietes. Insbesondere steht die Entwicklung von Strategien und Prozessen für eine nachhaltige Vertriebssteuerung im Fokus.

Programminhalte
- Kooperation im Team
- Gestaltung der Zusammenarbeit: Methoden, Regeln und Rituale
- Preisdarstellung und Durchsetzung
- Eingehende Analyse des Verkaufsgebietes
- Kundenpotenziale erfassen
- Bestandskunden pflegen
- Digitale Marketingmaßnahmen erfassen und steuern
- Modelle der Kundenentwicklung
- Erfolgreiche Terminvereinbarung

Methodik
Der Kurs vermittelt Ihnen zunächst ein theoretisches Grundlagenwissen, welches Sie mithilfe von konkreten Handlungsanleitungen und Übungen noch besser verstehen lernen – Transferaufgaben und praxisbezogene Beispiele unterstützen Sie dabei. Auf diese Weise lassen sich die neu erworbenen Kenntnisse schnell in Ihren Berufsalltag integrieren.

Zielgruppe
Für alle Fach- und Führungskräfte bereitet der Kurs Tandem Innendienst und Außendienst die perfekten Grundlagen für eine rundum erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsleitung.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **106** Preisargumentation und Abschlusstechnik
→ **104** Außendienst

Seminarcode:
VV5007

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MESSETRAINING

Erfolgreich auf Messen auftreten

Seminarziele
Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, die Messearbeit gut vorbereitet, motiviert und erfolgsorientiert zu beginnen. Die wesentlichen Voraussetzungen eines erfolgreichen Verhaltens am Messestand werden diskutiert und praktisch eingeübt. Der Messeerfolg wird erheblich gesteigert.

Programminhalte
- Ansprache der Messebesucher
- Wirksame Gesprächseröffnungen
- Die richtige Einschätzung eines potentiellen Kunden
- Die wichtigsten Gesprächstechniken während des Messegesprächs
- Die Bedeutung der Körpersprache zur Einschätzung des Messebesuchers
- Wie erkenne ich wichtige Kunden?
- Zielgerichtete Gesprächsführung
- Wie nutze ich die vorhandene Zeit optimal?
- Die richtige Einstellung auf die Messearbeit
- Die psychologischen Grundlagen eines Messegesprächs
- In welchem Verhältnis sollten Fragen, Zuhören und eigenes Argumentieren stehen?
- Verhaltenstraining für das Messegespräch (Auftreten, Körpersprache, Erscheinungsbild)
- Gekonnte Abschlusstechniken
- Wie komme ich zu einem höflichen Gesprächsabschluss?
- Die Nachbereitung eines Messegesprächs

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, praxisnahe Übungen, Trainerinput, Hilfen zum Transfer in den Alltag, kollegiale Beratung.

Zielgruppe
Das Seminar richtet sich an für die Messe verantwortliche Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die den Messeauftritt ihres Unternehmens erfolgreich nutzen möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **42** Körpersprache
→ **46** Verhandlungstraining

Seminarcode:
VV5004

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
31.01.2022 – 01.02.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

SOCIAL MEDIA MARKETING

NEU!

Seminarziele
Social Media Marketing ist sehr komplex, es gehört aber inzwischen zum Marketing-Mix vieler Firmen und Betriebe. Die Einbettung von Social Media in die Unternehmensstrategie ist daher eines der Hauptziele dieses Seminars. Während zwei Tagen lernen Sie, innovative Kampagnen speziell für Social Networks wie Instagram, Facebook und auch für Videoportale zu entwickeln und diese Aktivitäten zu steuern und zu messen. Sie erfahren ferner, welche sozialen Plattformen und Communitys für Ihr Unternehmen oder Ihre Dienstleistung relevant sind, um sie erfolgreich für Werbung, Vertrieb und PR einzusetzen. Für ein effektives und langfristig angelegtes Social Mediamarketing (SMM) gilt es auch die Spielregeln zu beachten – dazu gehören die rechtlichen Bedingungen: Urheberrecht, Domainrecht, Beachtung der Privatsphäre. Hierzu erhalten Sie wertvolle Hinweise und Tipps. Abgerundet wird das Seminar durch Praxisbeispiele aus B2C und B2B.

Programminhalte
- Social Media Aktivitäten steuern und messen
- Planung einer Social Media Strategie / Entwicklung einer Social Media Roadmap
- Suchmaschinenoptimierung (SMO, SEO) – wie Sie damit Ihre Unternehmens- und Produktdarstellung verbessern
- Kanalbetreuung und Community Management
- Social Media Ads – was darunter zu verstehen ist
- „Influencermarketing“ - ein wichtiger Faktor auch für Ihr Unternehmen?
- Leadgenerierung, Kundenservice, Recruiting
- Rechtliche Fragen: Domainrecht, Datenschutz, Urheberrecht, Lizenzierung von Inhalten, Marken, Logos
- Interne Unternehmensguidelines für das Social Web

Methodik
Der Kurs vermittelt Ihnen zunächst ein theoretisches Basiswissen, das Sie mithilfe von konkreten Handlungsanleitungen und Übungen reflektieren. Unterstützt werden Sie durch kurze Trainerinputs, Praxisbeispiele, Gruppendiskussionen, Einzel- und Gruppenübungen sowie interaktiven und erfahrungsorientierten Austausch. Sie erfahren, wie Sie die neu erworbenen Kenntnisse schnell in Ihrem Berufsalltag umsetzen können.

Zielgruppe
Für unseren Kurs Social Media Marketing sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Generell richtet sich die Weiterbildung an Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Online-Marketing, Werbung, PR, Customer Service, E-Commerce, Produktmanagement und Vertrieb. Weiterhin an Personen, die konzeptionell, kreativ, strategisch und kundenorientiert ausgerichtet sind und sich in Richtung Social Media weiterentwickeln möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **62** Mitarbeitergespräche
→ **40** Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden

Seminarcode:
VV5008

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
05.05.2022 – 06.05.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

KUNDENORIENTIERUNG

Beziehungen zu Kunden erfolgreich gestalten

Seminarziele
Die Kundenorientierung wird zu einem Schlüsselfaktor für erfolgreiche Unternehmen. Die Teilnehmer werden mit den verschiedenen Aspekten der Kundenorientierung vertraut gemacht und erhalten wichtige Anregungen für die Praxis.

Programminhalte
- Was heißt Kundenorientierung?
- 5 wichtige Prinzipien zur Kundenorientierung
- Wie erreiche ich eine größere Kundenorientierung?
- Was versteht man unter Beziehungsmanagement?
- Wie lerne ich den Kunden besser kennen?
- Welche Motive haben meine Kunden?
- Was wünschen meine wichtigsten Kunden?
- Wie verwirkliche ich Gewinner-Gewinner-Strategien?
- Wann führt Kundenorientierung zu einem größeren Erfolg?
- Warum ist Kundenorientierung in allen Bereichen des Unternehmens wichtig?
- Was versteht man unter Kundenorientierung als Prozess?
- Warum erreiche ich einen Wettbewerbsvorsprung durch Kundenorientierung?
- Wie realisiere ich die Kundennähe?
- Was bedeutet intensive Serviceeinstellung?
- Lächeltraining und Freundlichkeit
- Wie gestalte ich die Zusammenarbeit mit Zulieferern und Kunden?
- Wie entwickelt man gemeinsam mit Kunden kreative Lösungen?
- Wie schafft man schnell Sympathie und Vertrauen?
- Präzise Zielgruppenansprache und Event-Marketing

Methodik
Aktive Übungssequenzen, Gesprächssimulationen, Wahrnehmungsübungen, kurze Trainerinputs, Teilnehmer- und Trainerfeedbacks.

Zielgruppe
Das Seminar Kundenorientierung wendet sich an Mitarbeiter mit intensivem Kundenkontakt (Außendienst, Innendienst), die ihren Erfolg durch Kundenorientierung noch weiter steigern wollen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **93** Motivationsseminar
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Seminarcode:
VV5002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
22.09.2022 – 23.09.2022

Berlin
17.02.2022 – 18.02.2022
29.08.2022 – 30.08.2022

Frankfurt am Main
27.06.2022 – 28.06.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

VV5003

NEUROMARKETING
Neue Wege in Beratung und Verkauf

Seminarziele
Mit Neuromarketing lassen sich Kaufentscheidungen der Kunden besser nachvollziehen. Mit modernsten Diagnosetechniken kommt man zu völlig neuen Ergebnissen und zu einem wesentlich besseren Verständnis der Kundenbedürfnisse. Dies erhöht den Verkaufserfolg und schafft ein neues Verständnis für Verkaufs- und Beratungssituationen.

Münster
14.03.2022 – 15.03.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

VV5005

ONLINE-MARKETING
Ihr Vertrieb im Internet

Seminarziele
Die Welt der sozialen Netzwerke im Internet entwickelt sich rasant und ist zum unverzichtbaren Element erfolgreicher Unternehmenspolitik geworden. Die Zahl der Menschen, die soziale Netzwerke nutzen, steigt und damit auch die Anzahl der Informationen im Internet, die für jedes Unternehmen wertvolles Kapital darstellen. Wo befinden sich ungenutzte Kundenpotenziale, wie kann ich meine Zielgruppe möglichst kostensparend erreichen und welche Kommunikationsstrategien verfolgen meine Mitbewerber? In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Instrumente des Online-Marketings kennen und erarbeiten anhand konkreter Fallbeispiele Strategien, wie Sie Facebook, Twitter, Blogs und Co. für Ihr Unternehmen einsetzen können.

Ort & Termine
nach Absprache

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter www.kitzmann.biz

„Die Arbeitsatmosphäre in diesem Seminare habe ich als sehr angenehm empfunden!"

P. Rauen, DMG MORI SEIKI GmbH

BETRIEBS-WIRTSCHAFTSLEHRE & RECHT.

GEMEINSAM. RECHT UND BWL GREIFBARER MACHEN.

Um ein Unternehmen zu gründen, zu führen oder verantwortliche Aufgaben zu übernehmen, sind betriebswirtschaftliche Kenntnisse unbedingt erforderlich. Selbst als Berufserfahrener können Sie sich ein BWL-Wissen noch aneignen. In unseren Trainings zum Thema BWL erhalten Sie eine praxisorientierte und leicht verständliche Einführung in die wichtigsten Gebiete wie Finanzierung, Rechnungswesen, Statistik und Management.

Ebenso verschafft Ihnen eine Schulung zum Arbeitsrecht einen Überblick über alle Themen, die Sie für Ihren Berufsalltag benötigen. Beispielsweise Arbeitsverträge formulieren, Kündigung und Fristen, Umgang mit Krankheit. Unser Trainer bearbeitet mit Ihnen anhand von Fallbeispielen typische Situationen aus der Praxis. Dank einer kleinen Gruppengröße kann sehr individuell vorgegangen werden.

- **Unternehmerischer denken**
- **BWL-Wissen vertiefen**
- **Flexibler agieren**
- **Fachtermini anwenden**
- **Durchsetzungskraft steigern**
- **Juristisches Wissen ausbauen**
- **Arbeitsrecht verstehen**
- **Verträge formulieren**

ARBEITSRECHT KOMPAKT

Praxisorientiert und komprimiert alle wesentlichen arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen erhalten

Seminarziele
In dem Seminar Arbeitsrecht kompakt erhalten Sie in praxisorientierter und komprimierter Form alle wesentlichen arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen zum Arbeitsverhältnis, Arbeitsvertrag oder Stellenausschreibung, die Sie für Ihren Berufsalltag benötigen. Ein Experte beantwortet Ihnen alltägliche Fragen zu Ihren arbeitsrechtlichen Themen und anhand von Fallbeispielen werden typische Situationen aus der Praxis bearbeitet. Auf Basis dieses Seminars erhalten Sie eine bessere Grundlage, um arbeits- und betriebsverfassungsrechtliche Entscheidungen im Alltag zu treffen.

Programminhalte
- Mitarbeitereinstellung – Was gibt es zu beachten?
- Anforderungen an die Ausschreibung
- Was darf im Einstellungsgespräch gefragt werden und was nicht?
- Arbeitsverträge formulieren
- Arbeitsverhältnisse: befristet oder unbefristet?
- Einstellung von Aushilfen
- Urlaubsanspruch
- Arbeitszeiten
- Umgang mit Krankheit und Entgeltfortzahlung
- Teilzeitbeschäftigung, Elternzeit, Mutterschutz
- Zeitarbeit
- Umgang mit Konflikten während des Arbeitsverhältnisses: Abmahnungen / Ermahnungen
- Kündigung und Fristen
- Aufhebungsvertrag
- Betriebsverfassungsrecht

Methodik
Trainerinput, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Fallstudien.

Zielgruppe
Mitarbeiter mit Personalverantwortung und für jeden, der mit Personalentscheidungen befasst ist und mehr zur Rechtsprechung, weitere arbeitsrechtliche Bedingungen des Arbeitsverhältnisses (Pflichten des Arbeitgebers, Kündigung, Befristung etc.) erfahren möchte.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **62** Mitarbeitergespräche
→ **116** Arbeitsrecht – Update

> **Einzelfälle und spezielle Fragen konnten durch den Seminarleiter gut beantwortet werden.**
>
> T. Lindemann, Bentec GmbH
> Drilling & Oilfield Systems

Seminarcode:
BWL6001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Frankfurt am Main
09.06.2022 – 10.06.2022
10.11.2022 – 11.11.2022

Nürnberg
13.10.2022 – 14.10.2022

Stuttgart
15.09.2022 – 16.09.2022

München
14.03.2022 – 15.03.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Es wurde individuell auf meine Bedürfnisse eingegangen!**
>
> C. Fork,
> PlanET Biogastechnik GmbH

ARBEITSRECHT – UPDATE

Neue Regelungen und Rechtsprechungen

Seminarziele
Das Seminar bietet Ihnen in komprimierter und praxisnaher Form einen Überblick über die neueste relevante arbeitsrechtliche Rechtsprechung der LAGe des BAG und des EuGH sowie gesetzliche Neuerungen. Das Update ist für alle Praktiker/ innen, die im Berufsalltag Arbeitsrecht anwenden müssen, unerlässlich. Arbeitsrecht ist vor allem auch Richterrecht und somit ständigem Wandel unterworfen. Auch die Gesetzgebung ändert sich kontinuierlich, da die Politik auf wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen reagiert oder diese anstößt.

Programminhalte
In unserem Seminar werden wir Sie informiert über gesetzliche Neuerungen wie z.B.

- Änderungen im Teilzeit- und Befristungsgesetz (Brückenteilzeit)
- Neues Fachkräfteeinwanderungsgesetz
- Neues Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen
- Neue EU-Whistleblowing-Richtlinie
- Zweites Datenschutz-Anpassungs- und Umsetzungsgesetz
- Änderungen im AÜG
- Flexibilisierung der Arbeitszeit – geplante Änderungen im Arbeitszeitgesetz

und die neueste arbeitsgerichtliche Rechtsprechung wie z.B.

- Pflicht zur Arbeitszeiterfassung
- Hinweispflicht auf Urlaubsansprüche
- Überstundenzuschläge bei Teilzeit
- Sachgrundlose Befristung – Vorbeschäftigung
- Kürzung von Urlaubsansprüchen in der Elternzeit
- Praktikum und Mindestlohn
- Ordnungsgemäße Einleitung eines betrieblichen Eingliederungsmanagements
- namentliche Nennung von schwangeren Arbeitnehmerinnen an Betriebsrat
- Auskunftsansprüche des Arbeitnehmers nach der DSGVO
- Vergütung von Reisezeiten
- Wirksamkeit eines Kopftuchverbots
- Beteiligung der Schwerbehindertenvertretung bei Kündigung
- Videoüberwachung
- Überwachung mittels Keylogger

Methodik
Trainerinput, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, Fallstudien.

Weiterführende Seminare
→ **62** Mitarbeitergespräche
→ **40** Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden

Seminarcode:
BWL6003

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
München
24.01.2022
21.11.2022

Online-Seminar
07.02.2022
12.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

GRUNDLAGEN DER BWL

Fit in der Betriebswirtschaft

Seminarziele
Ziel des Seminars ist eine praxisorientierte Einführung in die Betriebswirtschaftslehre (BWL). Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die wichtigsten Gebiete und bekommen in diesem Seminar konzentriertes, betriebswirtschaftliches Wissen für die Praxis vermittelt. Sie erlernen den Umgang mit wesentlichen Kennzahlen des Rechnungswesens.
Durch dieses Wissen runden Sie Ihr Kompetenzprofil ab.

Programminhalte
- Allgemeine Grundbegriffe
- Der Betrieb als produktive Einheit
- Allgemeine und spezielle Betriebswirtschaftslehre
- Die betrieblichen Hauptfunktionen:
  - Beschaffung
  - Produktion
  - Absatz
- Finanzierung und Investition
- Das Rechnungswesen
- Organisation
- Personalwesen und Wirtschaftsinformatik
- Betriebswirtschaftliche Marktpolitik
- Produktionspolitik der Unternehmung
- Strukturpolitik der Unternehmung
- Unternehmensführung
- Steuern
- Wie schaffe ich eine positive Beziehung zum Kunden?

Methodik
Diskussion im Plenum, Praxisübungen, Trainerinput, Falldiskussionen.

Zielgruppe
Das Seminar Grundlagen der BWL richtet sich an jeden, der die wesentlichen Aspekte der Betriebswirtschaftslehre verstehen und anwenden möchte.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **102** Verkaufstraining
→ **76** Projektmanagement in der Praxis

Seminarcode:
BWL6000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

BWL6002 MERGERS & ACQUISITIONS (M&A) IM MITTELSTAND

Seminarziele
Der steigende Druck zusammenwachsender Märkte innerhalb der EU sowie weltweit, veranlassen mittelständische Unternehmen zunehmend, strategische Allianzen zu bilden sowie durch externes Wachstum zu expandieren. Das Seminar greift diesen aktuellen Trend auf und befasst sich mit den unterschiedlichen Aspekten einer M & A Transaktion.

Ort & Termine
nach Absprache

PERSONAL-ENTWICKLUNG. GEMEINSAM. PERSONAL-ENTWICKLUNG GESTALTEN.

Mitarbeiterförderung wirkt sich positiv für ein Unternehmen aus. Denn geschultes Personal setzt sich überdurchschnittlich für die Firma ein. In unseren Schulungen zur Personalentwicklung zeigen wir auf, wie Mitarbeiter langfristig richtig eingesetzt und gefördert werden. Die Kurse sind thematisch unterschiedlich gelagert: Von Einstellungsgesprächen führen über Potenzialanalyse bis hin zu Social Responsibility.
Als Personaler erlernen Sie unter anderem das Leistungsvermögen Ihrer Mitarbeiter besser einzuschätzen. Um sich für eine Position zu bewerben, erhalten Sie durch das Training hilfreiche Hinweise für die optimale Selbstdarstellung. Das Ausprobieren beispielhafter Methoden und die kollegiale Beratung durch den Trainer und die Teilnehmer ergänzen den theoretischen Teil.

- **Talente erkennen**
- **Entwicklungspotential einschätzen**
- **Positionen richtig besetzen**
- **Fragetechnik verbessern**
- **Erfolgreich bewerben**
- **Selbstdarstellung optimieren**
- **Urteilskraft schärfen**
- **Soft Skills ausbauen**

EINSTELLUNGSGESPRÄCHE FÜHREN UND BEWERBERAUSWAHL

Seminarziele
Wer heute einen neuen Mitarbeiter einstellt, trifft eine langfristige Investitionsentscheidung.
Nur wer die Interviewtechnik beherrscht und es versteht, den Bewerber in der richtigen Art und Weise anzusprechen, ist in der Lage, Einstellungsgespräche erfolgreich zu gestalten und nachhaltig die richtigen Bewerber auszuwählen.

Programminhalte
- Erstellen des Anforderungsprofils
- Analyse der Bewerbungsunterlagen
- Was sagen Zeugnisse aus?
- Wie kann man Lücken im Lebenslauf aufdecken?
- Wann ist eine Einladung zum Einstellungsgespräch sinnvoll?
- Welche Vorbereitungen sind vor dem Einstellungsgespräch zu treffen?
- Wie spricht man den Bewerber an?
- Fragetechnik (was fragt man und wie fragt man?)
- Was darf man Bewerber fragen und was nicht?
- Wie baut man ein Einstellungsgespräch auf?
- Wie erkennt man den Wahrheitsgehalt einer Aussage?
- Wie wird man mit schwierigen Bewerbern fertig?
- Das richtige Verhalten des Interviewers
- Gesprächsbeendigung
- Entscheidungsfindung und Vertragsabschluss
- Organisation und Durchführung von Assessment Centern
- Die Meisterung von heiklen Situationen

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, moderierte Übungssequenzen, Trainerinput, Übungsbeispiele, Supervision.

Zielgruppe
Das Seminar Einstellungsgespräche führen und Bewerberauswahl wendet sich an Führungskräfte, Nachwuchs-Führungskräfte und Personalverantwortliche, die Einstellungsgespräche wirkungsvoll und systematisch führen möchten.

Weiterführende Seminare
→ **99** Menschenkenntnis für Führungskräfte
→ **90** Emotionale Intelligenz

Seminarcode:
F2013

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
21.02.2022 – 22.02.2022
02.06.2022 – 03.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Online-Seminar
21.04.2022 – 22.04.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

ASSESSMENT-CENTER IN DER PRAXIS

Mitarbeiter auswählen und fördern

Seminarziele
Dieses Seminar soll die praktischen Grundlagen eines Assessment-Centers vorstellen, die Teilnehmer mit den Möglichkeiten und Grenzen dieser Methode vertraut machen und Aufbau und Durchführung darstellen. Die Teilnehmer lernen wichtige Assessment-Center-Übungen kennen und erhalten Rückmeldungen

Programminhalte
- Der praktische Ablauf eines Assessment Centers
- Vorteile gegenüber herkömmlichen Auswahlverfahren
- Die wichtigsten Assessment-Center-Übungen
- Durchführung eines Probe-Assessment-Centers mit Rückmeldung
- Vorschläge zur Verhaltensoptimierung
- Kritische Reflektion des Beobachterverhaltens
- Der Umgang mit gruppendynamischen Aspekten während eines Assessment Centers
- Auswerten, Abschlussbericht und Feedback für die Teilnehmer
- Praktische Erfahrungen
- Postkorb-Übungen zu ihrem Verhalten

Methodik
Impulse durch den Trainer, Teilnehmer- und Trainerfeedback, Einzel- und Gruppenarbeit, Wahrnehmungsübungen, Gruppendiskussion.

Zielgruppe
Das Seminar Assessment-Center in der Praxis ist für jeden geeignet, der plant, an einem Assessment-Center teilzunehmen. Die Veranstaltung ist ebenfalls für jeden zu empfehlen, der ein Assessment-Center konzeptionell planen und durchführen möchte.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **44** Moderationstraining
→ **122** Potenzialanalyse

Seminarcode:
F2012

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
25.02.2022
14.11.2022

Online-Seminar
29.04.2022
02.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

POTENZIALANALYSE

Entdecken Sie Ihre wahren Talente

Seminarziele
Die Teilnehmer erhalten wichtige Rückmeldungen zu ihrer Persönlichkeit und zu ihren Fähigkeiten.
Die eigene Selbsteinschätzung wird genauer. Potenziale und Talente können besser erkannt werden.

Programminhalte
- Steigerung der Selbsterkenntnis
- Eigene Stärken und Schwächen besser erkennen
- Wichtige Wesenszüge der eigenen Persönlichkeit
- Hinweise zur Leistungsmotivation
- Hilfestellung für anstehende Entscheidungen
- Aspekte der eigenen Persönlichkeit: „Big Five“
- Ausführliches Beratungsgespräch
- Ist-Profil
- Einschätzung von Initiative, Kommunikation und emotionaler Kontrolle
- Intro- / Extrovertiertheit
- Wo liegen verborgene Talente?
- Selbst- und Fremdbild
- Die Einschätzung von anderen Personen
- Wie wirke ich auf Andere?
- Einschätzung der intellektuellen Stärken
- Einschätzung von Persönlichkeitsstärken und -schwächen
- Welches Entwicklungspotenzial habe ich?
- Psychologische Faktoren der eigenen Persönlichkeit

Methodik
Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, moderierte Übungssequenzen, Trainerinput, Übungsbeispiele, Supervision.

Zielgruppe
Das Seminar Potenzialanalyse wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?
→ **78** Kreativitätstechniken

> **Die fachliche Kompetenz der Trainerin fand ich sehr gut!**
>
> K. Gillsch, MTG Handels- und Consulting GmbH

Seminarcode:
PE4009

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
14.03.2022 – 15.03.2022
25.08.2022 – 26.08.2022
12.12.2022 – 13.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

BEWERBERTRAINING

Seminarziele
Die Teilnehmer erhalten grundlegendes Know-How zum Bewerbertraining. Die wichtigsten Strategien für eine erfolgreiche Bewerbung werden praxisorientiert und anschaulich vermittelt.

Programminhalte
- Das Bewerbungsschreiben
- Das Vorstellungsgespräch
- Der Einstellungstest
- Selbstdarstellung und Lebenslauf
- Tipps und Strategien für eine erfolgreiche Bewerbung
- Die Internetbewerbung
- Die professionelle Bewerbungsmappe
- Einführung in das Assessment-Center
- Wie überzeuge ich meinen Gesprächspartner?
- Die optimale Selbstdarstellung
- Bewerbungsgespräche mit Video-Kontrolle
- Auf welche Fragen muss ich vorbereitet sein?
- Darstellung der eigenen Stärken und Schwächen
- Die Meisterung von heiklen Situationen

Methodik
Simulation von Mitarbeitergesprächen, Fremd- und Selbstanalyse, Videobeispiele, Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis, Übungen mit individuellem Feedback.

Zielgruppe
Die Weiterbildungsveranstaltung Bewerbertraining richtet sich an Personen in Bewerbungssituationen.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **32** Rhetorik
→ **38** Präsentationstraining

Seminarcode:
KOM1017

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
07.02.2022 – 08.02.2022
23.06.2022 – 24.06.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Online-Seminar
25.04.2022 – 26.04.2022
15.09.2022 – 16.09.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Sehr gut fand ich das individuelle Eingehen auf die Bedürfnisse der Kursteilnehmer.**
>
> S. Straßner, VR-Bank Bad eG

BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

Seminarziele
Gesunde und motivierte Mitarbeiter sind für viele Unternehmen ein immer wichtigerer Erfolgsfaktor. Es ist die Aufgabe der Unternehmensführung und insbesondere des Personalmanagements, gesundheits- und somit auch leistungsfördernde Arbeitsbedingungen zu schaffen, um Beschäftigten entsprechende Impulse geben zu können. Eine nachhaltige Gesundheitsförderung der Mitarbeiter wird vor dem Hintergrund von Fehlzeiten, Burn-Out, Sucht und anderen Erkrankungen immer wichtiger. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein systematisches und zielgeleitetes betriebliches Gesundheitsmanagement zur Förderung und Pflege der Mitarbeitergesundheit in Ihrem Unternehmen einführen oder weiterentwickeln können. Lernen Sie Strategien, Methoden und Instrumente kennen, wie Sie für sich selbst und für Ihre Mitarbeiter gesundheitsfördernde Arbeitsbedingungen schaffen.

Programminhalte
- Was kann ein betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) leisten und mit welchem Ziel?
- Aufbau eines BGMs – Welche Bereiche im Unternehmen werden tangiert?
- Führungskräfte als Vorbilder
- Internes Marketing für das BGM
- Gesundheitsprogramme einführen: individuell oder organisational?
- Umsetzungsvorschläge und Fallbeispiele
- Vorstellung von konkreten Maßnahmen
- Entwickeln Sie eine Gesundheits-Strategie für Ihr Unternehmen
- Gesetzliche Rahmenbedingungen, die es zu beachten gilt
- Erfolg messen: Harte Faktoren und weiche Faktoren

Methodik
Trainerinput, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Falldiskussionen.

Zielgruppe
Personalverantwortliche, Gesundheitsmanager und jeder, der ein betriebliches Gesundheitsmanagement aufbauen oder weiterentwickeln möchte.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **65** Change Management
→ **96** Positives Denken und Stressbewältigung

Seminarcode:
F2010

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
02.05.2022 – 03.05.2022
22.08.2022 – 23.08.2022
08.12.2022 – 09.12.2022

Online-Seminar
27.10.2022 – 28.10.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

F2018

DEMOGRAFIE-MANAGEMENT
Chancen nutzen und Herausforderungen meistern

Seminarziele
In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick zu den effektivsten Werkzeugen und Methoden des Demographie-Managements als Form strategischer Personalentwicklung, von der Einführung erfolgreicher Strategien, Methoden und Konzepte bis hin zur Anpassung an Ihre spezifische Unternehmenssituation. Erfahren Sie, was es heißt sich aufzustellen und robust zu machen gegen die stürmischen Zeiten, die der demographische Wandel in Ihrer Branche und Region bringen wird, bzw. evtl. sogar schon gebracht hat.

Münster
02.05.2022 – 03.05.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Online-Seminar
10.03.2022 – 11.03.2022
18.08.2022 – 19.08.2022

Weitere Informationen zu den Seminaren finden Sie unter www.kitzmann.biz

„Das praktikable Feedback zur Umsetzung des firmeneigenen BGM hat mir sehr gut gefallen!"
S. Eyrich, SAF-Holland GmbH

Der Beruf des Trainers kann in Vollzeit erfolgen oder nebenberuflich ausgeübt werden – das macht ihn sehr attraktiv. Als Coach kommen Sie mit den unterschiedlichsten Menschen zusammen, führen Veranstaltungen durch, geben Ihr Wissen an andere weiter. Das notwendige Know-how für die Durchführung eigener Lehrgänge wird Ihnen kompetent in der Schulung Train the Trainer vermittelt. Neben Moderationstraining erlernen Sie selbstsicheres Auftreten und den Umgang mit Teilnehmern. Unsere Seminare richten sich sowohl an firmeninterne Trainer als auch an Interessierte, die sich selbstständig machen möchten. In kleinen Gruppen mit maximal neun Personen erhalten Sie Rückmeldung über das eigene Trainingsverhalten und schulen Ihre didaktischen Fähigkeiten.

- **Seminare leiten**
- **Körpersprache einsetzen**
- **Empathie entwickeln**
- **Wissen vermitteln**
- **Professionell präsentieren**
- **Kommunikation schulen**
- **Erfolgreich überzeugen**
- **Menschen motivieren**

TRAIN THE TRAINER.
GEMEINSAM. BESSER TRAINIEREN.

TRAIN THE TRAINER

Erfolgreiche Seminardurchführung

Seminarziele
Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Grundlagen für die Durchführung eigener Trainings vertraut gemacht. Sie erhalten Rückmeldung über das eigene Trainingsverhalten.

Programminhalte
- Wesentliche Aspekte des Trainingsverhaltens
- Was macht einen Trainer erfolgreich
- Einüben von Trainingseinheiten
- Konstruktive Rückmeldung für die eigene Trainerrolle
- Die Körpersprache
- Organisation der Lerninhalte
- Einsatzplanung der Lehrmethoden
- Entwicklung der Lernatmosphäre
- Motivierung der Teilnehmer
- Aktivierung / Verwendung der Teilnehmerressourcen
- Einsatz von Lehrmethoden und lerntechnischen Mitteln
- Evaluierung und Erfolgskontrolle
- Trainerverhalten bei unvorhersehbaren Unterrichtssituationen
- Programmplanung
- Schwierige Seminarteilnehmer
- Lerntransfersicherung

Methodik
Trainerinput, praktische Übungen, Reflexion, Supervision, Methodenanalyse.

Zielgruppe
Das Seminar Train the Trainer wendet sich an jeden, der als Trainer mit Gruppen arbeiten möchte.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **44** Moderationstraining
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?

Seminarcode:
TT7000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
02.06.2022 – 03.06.2022
24.11.2022 – 25.11.2022

Hamburg
21.04.2022 – 22.04.2022
22.08.2022 – 23.08.2022

Berlin
09.06.2022 – 10.06.2022
07.11.2022 – 08.11.2022

Hannover
10.03.2022 – 11.03.2022

Köln
14.02.2022 – 15.02.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Frankfurt am Main
09.05.2022 – 10.05.2022

Nürnberg
14.03.2022 – 15.03.2022

Stuttgart
03.02.2022 – 04.02.2022

München
27.06.2022 – 28.06.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

TRAINER-AUSBILDUNG

Werden Sie ein erfolgreicher Trainer!

Seminarziele
Jeder Teilnehmer erhält die Möglichkeit, unter Supervision eines erfahrenen Trainers Unterrichtssequenzen in konkreten Seminarsituationen durchzuführen. Außerdem werden Coaching- und Supervisionssitzungen angeboten. Die Ausbildung ist überwiegend praxisorientiert und ermöglicht den Teilnehmern, eigenständige Seminare durchzuführen. Die Ausbildung ist sowohl für firmeninterne Trainer als auch für Trainer, die sich selbständig machen möchten, geeignet. In einem Trainerpool erhalten die Teilnehmer die Gelegenheit zum kollegialen Austausch.

Programminhalte
- Rhetorik
- Argumentations- und Überzeugungstechnik
- Zeit- und Selbstmanagement
- Führungsverhalten
- Verkaufstraining
- Moderationstraining
- Transaktionsanalyse
- Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement
- Professionell Präsentieren
- Konfliktmanagement und Kommunikationstraining

Methodik
Erfahrungsorientierter Austausch, Trainerinput, individuelles Feedback, Reflexion, Methodenanalyse.

Zielgruppe
Voraussetzungen für die Trainerausbildung: abgeschlossene Hochschulausbildung und Berufserfahrung.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
nach Absprache

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

ENGLISCHE SEMINARE.
TOGETHER.
BUILDING
YOUR FUTURE.

Englisch ist die wichtigste Fremdsprache und findet weltweit bei Geschäftsbeziehungen Anwendung. Für Fach- und Führungskräfte aus dem Ausland bieten wir eine Reihe von Leadership Seminaren und Kommunikationstrainings in englischer Sprache an. Willkommen bei den Kursen sind natürlich auch deutsche Manager und Mitarbeiter, die international tätig sind und Workshops auf Englisch bevorzugen.
Die Bandbreite an Themen umfasst Successful Negotiations Training, Presentation Skills Training und Sales Training – insgesamt sind es knapp zehn Seminare, wobei das Angebot ständig erweitert wird. In Dauer und Ablauf gleichen die englischen Trainings den deutschen Seminaren. Durchgeführt werden sie in kleinen Gruppen, der Lerninhalt wird durch viele praktische Übungen ergänzt.

- **Mitarbeitermotivation**
- **Umsatzsteigerung**
- **Reflexion und Verbesserung des Führungsstils**
- **Selbst- und Fremdanalyse**
- **Verkaufspotenziale steigern**
- **Soft Skills weiterentwickeln**

SUCCESSFUL NEGOTIATIONS TRAINING

Seminar objective
The participation in negotiations requires, among other, an in-depth knowledge of the subject matter. Furthermore, you need a deeper understanding of the practical approach you need to take, in order to communicate your ideas with conviction and reach set goals with efficiency. The techniques, necessary for the successful participation in negotiations, meetings and conferences will be presented and analyzed in this course.

Seminar Content
- Phases of negotiations and meetings
- Developing negotiation-strategies
- The search for integrating solutions for negotiations
- Five important points for every negotiation
- How to deal with difficult opponents
- The important role of emotions in negotiations and meetings
- The influence of certain personality traits of the participants
- The important differentiation between short- and long-term results
- Traps and dead ends during negotiations
- Objective and rational or emotional and aggressive?
- Concepts for negotiations: Harvard Concept, non-directive concept by Carl Rogers, the win-win concept by Thomas Gordon
- How to steer the tension level during negotiations
- Hard when negotiating, friendly when talking personally
- Negotiations with several partners
- Important methods of meeting and conference techniques
- How to ensure results
- Minutes, Summary Record and Report

Methods
Targeted exercises, trainer input, individual and group feedback.

Target group
The Successful Negotiations training is perfect for professionals of all fields of work, who want to both brush up their english skills and master the skill of succesful negotiation.

Further seminars
→ 137 Rhetoric Training
→ 135 Leadership Coaching

Seminar Code:
ENG8000

Participants
not more than 9 participants

Schedule:
Day 1: 10:00 am – 5:00 pm
Day 2: 9:00 am – 4:00 pm

Location and dates:
Münster
30.05.2022 – 31.05.2022
05.12.2022 – 06.12.2022

Frankfurt am Main
21.02.2022 – 22.02.2022
12.09.2022 – 13.09.2022

Fee
980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (incl. VAT)
Price includes comprehensive training documents, coffee and tea, and lunch.

Booking
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Scan the QR code for further information

PRESENTATION SKILLS TRAINING

Seminar objective
This training is ideal for everybody, who wants to learn and practice all major presentation techniques.
The course provides methods for preparing and conducting an effective presentation. Each participant is given the oppurtunity to analyze and practice their existing skills, as well as to extend them by incorporating new techniques.

Seminar Content
- Preparation of a skillful presentation
- 6 rules which make your presentation a success
- Important visualising presentation tools
- Presentation structure and content
- How to convince your audience
- Main stylistic devices for a presentation
- Initiation and control of group discussions
- Main techniques of argument and reply to objection during presentations
- Presentation closure
- Presentation wrap-up / Lessons learned
- Practise makes perfect. Every participant is giving extensive opportunities for practicing presentations during the course of this training

Methods
Targeted exercises, presentation simulation, trainer input, individual and group feedback.

Target group
The presentations skills training addresses upper and middle management from corporates of all sizes and industries as well as management from the financial and public sectors.

Further seminars
→ 137 Rhetoric Training
→ 132 Successful Negotiations Training

Seminar Code:
ENG8004

Participants
not more than 9 participants

Schedule:
Day 1: 10:00 am – 5:00 pm
Day 2: 9:00 am – 4:00 pm

Location and dates:
Münster
25.08.2022 – 26.08.2022

Frankfurt am Main
28.04.2022 – 29.04.2022
28.11.2022 – 29.11.2022

Fee
980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (incl. VAT)
Price includes comprehensive training documents, coffee and tea, and lunch.

Booking
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Scan the QR code for further information

PROJECT MANAGEMENT TRAINING

Seminar objective
Participants are familiarized with major principles of efficient project management. The aim is to learn a systematic approach to implement and conduct projects. The training offers various tools for planing, controlling and managing projects.

Seminar Content
- Definition of project management
- Assessment and selection of projects
- Organisation of new projects
- Cost control
- Project planning, supervision and control
- Project tasks and criteria
- Selection of team members
- Coordination of a project team
- Cyclical course of action
- Cost reduction through project management
- Skill set and competences
- Tasks and responsibilities of a coordinator
- Ideal ways of communication
- Planning methods and problem-solving processess in groups
- Dealing with opposition
- 6 steps to goal
- Project evaluation
- Techniques of communication within a project team
- Successful project closure

Methods
Participants learn to lead with strength and sovereignty, to tackle problems, solve issues in the workplace with ease and sucessfully reach the personal goals, they have set for themselves.

Target group
Targeted exercises with a strong practical approach, trainer input, individual and group feedback.

Further seminars
→ 137 Rhetoric Training
→ 132 Successful Negotiations Training

Seminar Code:
ENG8005

Participants
not more than 9 participants

Schedule:
Day 1: 10:00 am – 5:00 pm
Day 2: 9:00 am – 4:00 pm

Location and dates:
Münster
09.05.2022 – 10.05.2022
27.06.2022 – 28.06.2022
17.11.2022 – 18.11.2022

Frankfurt am Main
07.02.2022 – 08.02.2022
10.10.2022 – 11.10.2022

Amsterdam
20.06.2022 – 21.06.2022

Brussels
17.03.2022 – 18.03.2022
19.09.2022 – 20.09.2022

Warsaw **
10.03.2022 – 11.03.2022

Fee
980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (incl. VAT)

** Fee Warsaw:
2.730,00 PLN

Price includes comprehensive training documents, coffee and tea, and lunch.

Booking
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Scan the QR code for further information

LEADERSHIP COACHING

> **I very much enjoyed this seminar and liked the way the group interacted.**
>
> H. Asseri, RMG

Seminar objective
The training explains and discusses major kinds of leadership behaviour. Seminar participants are given the opportunity to review and optimize their own leadership. Participants learn to lead with strength and sovereignty, to tackle problems, solve issues in the workplace with ease and sucessfully reach the personal goals, they have set for themselves.

Seminar Content
- Getting to know various leadership styles and understanding their impact on the relationship between superior and employee
- Increase awareness of leadership behaviour with the help of leadership related role plays
- Basic knowledge in various kinds of leadership styles
- Fundamentals in knowledge of human nature relevant for leadership behaviour
- Communication techniques applicable to leadership
- Motivation of employees: Prerequisite for a successful cooperation
- Compliment and criticism as a means of leadership
- Creation of free space to be used in a creative way by leaders and employees
- Establish a dense communication network with and among employees
- Effectuate consent and conflict resolution
- Getting to know various types of conflict occuring in day-to-day work life in order to avoid, resolve or carry out a conflict
- Familiarise with the prerequisites for a timely and staff-focused leadership style
- Reflection and self-criticism of own behaviour and its effect on others

Methods
Individual and group feedback, targeted exercises, trainerinput.

Target group
The training Leadership Coaching addresses upper and middle management from corporates of all sizes and industries as well as management from the financial and public sectors.

Further seminars
→ 137 Rhetoric Training
→ 132 Successful Negotiations Training

Seminar Code:
ENG8002

Participants
not more than 9 participants

Schedule:
Day 1: 10:00 am – 5:00 pm
Day 2: 9:00 am – 4:00 pm

Location and dates:
Münster
28.03.2022 – 29.03.2022
08.09.2022 – 09.09.2022

Frankfurt am Main
10.02.2022 – 11.02.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Amsterdam
14.03.2022 – 15.03.2022
09.06.2022 – 10.06.2022

Brussels
13.06.2022 – 14.06.2022

Warsaw **
23.06.2022 – 24.06.2022

Fee
980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (incl. VAT)

** Fee Warsaw:
2.730,00 PLN

Price includes comprehensive training documents, coffee and tea, and lunch.

Booking
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Scan the QR code for further information

CONFLICT MANAGEMENT TRAINING

Seminar objective
The participants will be familiarized with major and most common conflict situations. Constructive ways to solve and deal with these situations will be trained by examples and role-plays.

Seminar Content
- Perception of conflict
- Analysis of conflict situations
- Conflict situations occuring in the domain of leadership and upper management
- Conflict diagnosis and conflict resolution
- Negative and positive aspects of a conflict situation (disruptive factor or procreative tension?)
- Conflict-creating and conflict-resolving behaviour
- Helpful conversational techniques for conflict situations
- Evitable and in-evitable conflict situations
- Analysis of case studies
- Conflict within and among groups
- Organisational and structural conflicts

Methods
Practical approach, input from trainer, group exercises, individual feedback.

Target group
The training addresses upper and middle management from corporates of all sizes and industries as well as management from the financial and public sectors.

Further seminars
→ 137 Rhetoric Training
→ 135 Leadership Coaching

Seminar Code:
ENG8003

Participants
not more than 9 participants

Schedule:
Day 1: 10:00 am – 5:00 pm
Day 2: 9:00 am – 4:00 pm

Location and dates:
Münster
20.06.2022 – 21.06.2022
01.12.2022 – 02.12.2022

Frankfurt am Main
03.03.2022 – 04.03.2022

Online-Seminar
21.04.2022 – 22.04.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Fee
980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (incl. VAT)
Price includes comprehensive training documents, coffee and tea, and lunch.

Booking
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Scan the QR code for further information

RHETORIC TRAINING

Seminar objective
The goal of this seminar is to improve one's own eloquence and ability to speak persuasively. At the same time, the use and interpretation of the bodylanguage will be addressed. The seminar is practice-oriented and consists of a number of exercises.

Seminar Content
- Improving your eloquence
- 4 tips for reducing stage fright
- 5 tips for steering discussion
- Influencing the discussion with the question method
- What does your body language reveal?
- 6 tips for successfully handling objections
- How to improve your vocabulary, style, and syntax
- What impression do I make on others?
- How do I protect myself against aggressive opponents?
- How can I recognize manipulation and predict behavior?
- 5 practical tips for successful speaking
- How do I bolster my expressiveness by speaking and writing?
- Preparing a speech (practice exercise)
- Training for the presence of mind and quick repartee
- The 5-sentence technique

Methods
Trainer input, group exercises with practical approach, presentation and analysis of existing and new skills, individual feedback.

Target group
Rhetorik Training is geared towards professional of all fields of work, who want to polish their public speaking skills in english. It is ideal for upper and middle-level managers from both the private and public sector.

Further seminars
→ 135 Leadership Coaching
→ 132 Successful Negotiations Training

Seminar Code:
ENG8001

Participants
not more than 9 participants

Schedule:
Day 1: 10:00 am – 5:00 pm
Day 2: 9:00 am – 4:00 pm

Location and dates:
Münster
13.06.2022 – 14.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022

Frankfurt am Main
02.05.2022 – 03.05.2022

Online-Seminar
31.01.2022 – 01.02.2022
06.10.2022 – 07.10.2022

Fee
980,00 € (plus VAT)
1.166,20 € (incl. VAT)
Price includes comprehensive training documents, coffee and tea, and lunch.

Booking
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

Scan the QR code for further information

> **My expectations regarding this training have been exceeded.**
>
> A. Somonyan, Bank of Scotland

ENG8006 ARGUMENTATION TRAINING AND TECHNIQUES FOR PERSUASION

Seminar objective
The most important argumentation techniques for business use are shown. You refine your rhetorical skills for staying on top of argumentative situations. Both the factual and the emotional side of a conversation will be discussed. Participants will have the opportunity to review and optimize their own argumentative behaviour.

Münster
24.02.2022 – 25.02.2022
18.08.2022 – 19.08.2022

Frankfurt am Main
05.05.2022 – 06.05.2022
03.11.2022 – 04.11.2022

Amsterdam
30.05.2022 – 31.05.2022

Brussels
01.12.2022 – 02.12.2022

Warsaw
07.03.2022 – 08.03.2022

Online-Seminar
10.02.2022 – 11.02.2022
16.05.2022 – 17.05.2022
11.08.2022 – 12.08.2022
20.10.2022 – 21.10.2022

ENG8007 SALES TRAINING

Seminar objective
The most important sales practices are presented and discussed. The training implies a practical approach and introduces and explores different sales strategies, that are most measurable and applicable in practice. Being competent, informed and confident in your own skills is the best way to achieve success in the field of sales. In this context, this training offers you important insights. To improve the social competences of the participants is the main focus of this event.

Münster
03.11.2022 – 04.11.2022

Frankfurt am Main
25.04.2022 – 26.04.2022
29.09.2022 – 30.09.2022

Amsterdam
13.06.2022 – 14.06.2022
05.09.2022 – 06.09.2022

Brussels
07.03.2022 – 08.03.2022

Further information about the seminars can be found at www.kitzmann.biz

> **I much appreciated the fact that the training has been conducted in a way that my individual needs were addressed.**
>
> F. Goertz, heyworld GmbH

> **Der gute Umgang miteinander war für mich das Highlight dieses Seminars.**
>
> T. Richter, HRC Sicherheit und Service GmbH

WOCHENEND-SEMINARE. GEMEINSAM. BILDUNG NACH FEIERABEND.

Wir bieten Weiterbildung auch an den Wochenenden an. Denn außerhalb der Werktage kann so mancher besser Abstand nehmen und sich bereitwilliger Neuem zuwenden. Die Ablenkung durch Anrufe und Nachrichten ist nicht so groß. Ein zusätzliches Plus von Führungskräfteschulungen und Kommunikations-Trainings an Wochenenden: Die Lerninhalte aus verschiedenen Seminaren werden gebündelt an Sie weitergegeben.

Neben dem theoretischen Teil finden viele praxisnahe Übungen in kleiner Gruppengröße statt. Die Trainings lassen sich auch Ihren Wünschen entsprechend anpassen. So erhalten Sie die Gelegenheit, Ihre individuellen thematischen Präferenzen aus dem gesamten Themenspektrum Kommunikation und Führung zu äußern. Der kollegiale Austausch mit dem Ausbilder und den anderen Teilnehmern rundet den Lehrgang ab.

- **Rhetorische Techniken erlernen**
- **Wirkungsvoll auftreten**
- **Emotionale Intelligenz einsetzen**
- **Präsentationen vorbereiten**
- **Professionell moderieren**
- **Schlagfertigkeit trainieren**
- **Körpersprache einsetzen**
- **Potenziale analysieren**

KOMMUNIKATION

Zielorientiert und souverän in allen Situationen kommunizieren

Seminarziele
In dem Wochenendseminar Kommunikation werden Bausteine aus den Seminaren Rhetorik, Konfliktmanagement, Argumentationstraining und Überzeugungstechnik, Präsentationstraining, Moderationstraining, Körpersprache, Verhandlungstraining, Telefontraining, NLP und Smalltalk und Business-Knigge zusammengefasst. Sie erhalten die Gelegenheit, individuelle, thematische Präferenzen aus dem Themenspektrum Kommunikation zu äußern, so dass dieses Training Ihren Wünschen entsprechend angepasst wird. Die Durchführung in sehr kleinen Gruppen garantiert ein praxisnahes Training.

Programminhalte
- Rhetorik
- Konfliktmanagement
- Argumentationstraining und Überzeugungstechnik
- Präsentationstechnik
- Moderationstechnik
- Körpersprache
- Verhandlungstechnik
- Telefontraining
- NLP
- Smalltalk und Business-Knigge

Methodik
Fremd- und Selbstanalyse, Impulse durch den Trainer, Hilfen zum Transfer in den Alltag, praxisnahe Übungen, Rollenspiele, Teilnehmer- und Trainerfeedback, Diskussion im Plenum, Simulation von Alltagssituationen, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch.

Zielgruppe
Das Wochenendseminar Kommunikation wendet sich an Fach- und Führungskräfte, die selbstsicher und überzeugend kommunizieren möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **32** Rhetorik
→ **36** Argumentationstraining und Überzeugungstechnik

Seminarcode:
WE9000

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
19.03.2022 – 20.03.2022
11.06.2022 – 12.06.2022
12.11.2022 – 13.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

> **Die individuelle, auf die Teilnehmer abgestimmte Durchführung dieses Trainings fand ich exzellent!**
>
> B. Grützke, Universitätsklinikum Münster

PERSÖNLICHKEITS-ENTWICKLUNG

Ihr souveräner und selbstreflektierter Auftritt in allen Bereichen

Seminarziele
In dem Wochenendseminar Persönlichkeitsentwicklung werden Bausteine aus den Seminaren wie wirke ich auf Andere, Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement, Emotionale Intelligenz, Anti-Ärgertraining, Potenzialanalyse, Transaktionsanalyse, Beziehungskompetenz im Business, Positives Denken und Stressbewältigung, Motivationstraining und Menschenkenntnis für Führungskräfte zusammengefasst. Sie erhalten die Gelegenheit, individuelle, thematische Präferenzen aus dem Themenspektrum Persönlichkeitsentwicklung zu äußern, so dass dieses Training Ihren Wünschen entsprechend angepasst wird. Die Durchführung in sehr kleinen Gruppen garantiert ein praxisnahes Training.

Programminhalte
- Wie wirke ich auf Andere?
- Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement
- Emotionale Intelligenz
- Anti-Ärgertraining
- Potenzialanalyse
- Transaktionsanalyse
- Beziehungskompetenz im Business
- Positives Denken und Stressbewältigung
- Motivationstraining
- Menschenkenntnis für Führungskräfte

Methodik
Erfahrungsaustausch und Diskussion, Trainerinput, Übungsbeispiele, moderierte Diskussion, Teilnehmer- und Trainerfeedback, kollegiale Beratung, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Fremd- und Selbstanalyse.

Zielgruppe
Das Wochenendseminar Persönlichkeitsentwicklung wendet sich an Menschen, die reflektiert und emotional intelligent mit ihren Mitmenschen interagieren möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **86** Wie wirke ich auf Andere?
→ **88** Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement

Seminarcode:
WE9001

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
19.02.2022 – 20.02.2022
25.06.2022 – 26.06.2022
19.11.2022 – 20.11.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

FÜHRUNGSSEMINAR

Mitarbeiter/innen motivierend, zielorientiert und souverän führen

Seminarziele
In dem Führungsseminar werden Bausteine aus den Seminaren vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten, Personalführung, vom Mitarbeiter zur Führungskraft, Kommunikation und soziale Kompetenz für Führungskräfte, Psychologie für Führungskräfte, Change Management, Die Führungskraft als Coach und Berater, Betriebliches Gesundheitsmanagement, Einstellungsgespräche führen und Bewerberauswahl und Virtuelle Führung zusammengefasst.
Sie erhalten die Gelegenheit, individuelle, thematische Präferenzen aus dem Themenspektrum Personalführung zu äußern, so dass dieses Training Ihren Wünschen entsprechend angepasst wird. Die Durchführung in sehr kleinen Gruppen garantiert ein praxisnahes Training.

Programminhalte
- Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
- Personalführung
- Mitarbeitergespräche
- Kommunikation und soziale Kompetenz für Führungskräfte
- Psychologie für Führungskräfte
- Change Management
- Die Führungskraft als Coach und Berater
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Einstellungsgespräche führen und Bewerberauswahl
- Virtuelle Führung

Methodik
Reflexion des eigenen Führungsstils, Simulation von Alltagssituationen, Impulse durch den Trainer, Fallstudien, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, moderierte Übungssequenzen, Übungen mit individuellem Feedback, Supervision.

Zielgruppe
Das Führungsseminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen, die Ihr Führungsverhalten weiterentwickeln möchten.

Unser Seminar findet regelmäßig an verschiedenen Orten und online statt. Haben Sie Fragen zu unseren Kursen? Kontaktieren Sie uns jederzeit unter +49 251 20205-0

Weiterführende Seminare
→ **56** Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
→ **62** Mitarbeitergespräche

Seminarcode:
WE9002

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
1. Tag: 10:00–17:00 Uhr
2. Tag: 09:00–16:00 Uhr

Ort & Termine:
Münster
14.05.2022 – 15.05.2022
20.08.2022 – 21.08.2022
10.12.2022 – 11.12.2022

Seminargebühr
980,00 € (zzgl. MwSt.)
1.166,20 € (inkl. MwSt.)
Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

Das Seminar war praxisorientiert und sehr hilfreich für das weitere Berufsleben.

P. Teichert, LISI AUTOMOTIVE Mohr + Friedrich GmbH

Zunehmende fachliche Anforderungen lassen die Bedeutung von Aus- und Weiterbildung kontinuierlich steigen.

Mit unseren Qualifizierungsprogrammen können Sie sich intensiv und zielgerichtet in einzelnen Tätigkeitsfeldern fortbilden bzw. sich darin beruflich neu ausrichten. Die Entwicklungsprogramme umfassen verschiedene Module und bieten ein optionales Abschluss-Coaching an. Unsere Qualifizierungsprogramme richten sich sowohl an Neueinsteiger als auch an erfahrende Führungskräfte.
Das modulare Konzept bietet in allen Schulungen einen Wechsel von Unterrichts- und Praxisphasen. Dadurch wird nachhaltige Weiterentwicklung bei schneller Umsetzung des Lernstoffes im Berufsalltag erreicht. Die kleine Gruppengröße von maximal neun Teilnehmern begünstigt individuelles Lernen.

- **Intensiv weiterbilden**
- **Potenziale ausschöpfen**
- **Nachhaltig lernen**
- **Kommunikation stärken**
- **Führungsrolle updaten**
- **Komptenzen erweitern**
- **Qualifikationen ausbauen**
- **Neues wagen**

QUALIFIZIERUNGS-PROGRAMME.
GEMEINSAM.
MEHR
ERREICHEN.

MANAGEMENT-DIPLOM STUFE I

Seminarziele
Eine fundierte Führungskräfteentwicklung orientiert sich an der strategischen Entwicklung eines Unternehmens und bezieht fachliche und persönliche Anlagen der jeweiligen Person mit ein. In diesem Programm bieten wir Ihnen ein ganzheitlich ausgerichtetes Training und führen Sie als Nachwuchskraft in Ihre neue Rolle ein. Sie erlernen bzw. stärken Kompetenzen, die für das erfolgreiche Führen eines Konzerns oder einer größeren Abteilung wichtig sind. Dazu zählen Entscheidungs- und Delegationskompetenz, Motivations- und Überzeugungsvermögen und systemisches Denken. Daneben geht es in diesem Führungsgramm um den strategischen Aufbau einer hilfreichen Vernetzung in der Geschäftswelt, um Kooperationen und Aufgeschlossenheit. Das Programm ist inhaltlich auf Ihre persönlichen Bedürfnisse übertragbar und lässt sich flexibel in Ihre Terminplanung integrieren.

MODUL A
Führung
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
oder
Führungstraining für Nachwuchskräfte & Meister

MODUL B
Arbeitstechniken und Zeitmanagement
Zeitmanagement
oder
Projektmanagement in der Praxis

MODUL C
Kommunikation
Rhetorik
oder
Präsentationstraining

MODUL D
Persönlichkeitsentwicklung
Wie wirke ich auf Andere?
oder
Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Sie schließen das aus vier Modulen und einem optionalen Coaching-Modul bestehende Programm mit einem Diplom des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ab:

Dr. A. Kitzmann Management-Diplom Führung I

Zielgruppe
Dieses Qualifizierungsprogramm richtet sich an Nachwuchs-Führungskräfte, Führungskräfte mit Weiterbildungswünschen sowie an Quereinsteiger, die erst seit kurzem in der Führungsverantwortung stehen oder denen eine Führungsposition in Aussicht gestellt wurde.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
8 Tage +
1 Coaching Termin (optional)
Die 4 Module müssen innerhalb
von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr	Coaching
870,00 € (zzgl. MwSt.)	870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)	1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

MANAGEMENT-DIPLOM STUFE II

Seminarziele
Bei dieser Weiterentwicklung erwerben Sie ein Aufbau-Diplom. Das Entwicklungsprogramm richtet sich an bereits erfahrene Führungskräfte, die ihre Managementkompetenzen updaten bzw. optimieren möchten. Denn die Herausforderungen im Business verändern sich laufend, entsprechend verändern sich auch die notwendigen Aufgaben im Leadership. In diesem Kurs reflektieren Sie den eigenen Status quo und wie Sie in Ihrer Führungsrolle den aktuellen Entwicklungen entsprechen können. Integraler Bestandteil dieses Führungskräfte Entwicklungsprogramms ist die Begleitung durch einen erfahrenen Management Coach. Gemeinsam gehen Sie Ihr Rollenverständnis, alltägliche Situationen sowie allgemeine Aspekte zu Ihrer Führungsrolle durch. Durch die professionelle Spiegelung von außen lassen sich mögliche Leistungsschwächen besser definieren und beseitigen. Die Coachingtermine sind von Ihnen frei wählbar.

EINSTIEGS-COACHING (OPTIONAL)

MODUL A
Führung
Personalführung
oder
Die Führungskraft als Coach und Berater

MODUL B
Arbeitstechniken und Zeitmanagement
Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz
oder
Speed Reading

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

MODUL C
Kommunikation
Persönlichkeitsentwicklung und Selbsterfahrung für Führungskräfte
oder
Emotionale Intelligenz

MODUL D
Persönlichkeitsentwicklung
Verhandlungstraining
oder
Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Integraler Bestandteil dieses Programms ist die Begleitung durch einen erfahrenen Management-Coach, mit dem Sie Ihr Rollenverständnis, alltägliche Situationen sowie allgemeine Aspekte zu Ihrer Führungsrolle reflektieren können. Die Coachingtermine sind von Ihnen frei wählbar. Sie schließen das aus vier Modulen und drei Coachings bestehende Programm mit einem Diplom des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ab:

Dr. A. Kitzmann Management-Diplom Führung II

Zielgruppe
Dieses Qualifizierungsprogramm richtet sich an erfahrene Führungskräfte aller Branchen.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
8 Tage +
3 Coaching Termine
Die 4 Module müssen innerhalb
von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr	Coaching
870,00 € (zzgl. MwSt.)	870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)	1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

DIPLOM FÜR PROFESSIONELLE MANAGEMENT-ASSISTENZ

Seminarziele
Führungskraft und Assistenz sind idealerweise ein Team und arbeiten Hand in Hand. Als Management Assistenz sind Sie ein Allrounder und müssen daher verschiedenen Ansprüchen gerecht werden. Mit unserem Entwicklungsprogramm für Management-Assistenz unterstützen wir Sie darin, die Schlüsselqualifikationen dieses Berufs auf- und auszubauen. Von effektiver Chefentlastung, über intelligente Informationsstrukturierung bis hin zu Termin- und Reiseplanung. In dieser Schulung vermitteln wir die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten, um einem immer komplexer werdenden Arbeitsumfeld gerecht zu werden. Sie lernen unternehmerisches Denken und stärken Ihre kommunikativen Fähigkeiten, um auf schwierige Mitarbeiter und Kunden entsprechend zu reagieren.
Unser Qualifizierungsprogramm beinhaltet vier Seminar-Module sowie ein optionales Coaching-Modul.

MODUL A Chefassistenz	**MODUL B** Zeitmanagement
MODUL C Wie wirke ich auf Andere? oder Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeits-management	**MODUL D** Telefontraining oder Umgang mit schwierigen Mitarbeitern und Kunden

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Sie schließen das aus vier Seminar-Modulen und einem optionalen Coaching-Modul bestehende Programm mit einem Diplom des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ab:

Dr. A. Kitzmann Diplom für Management-Assistenz

Zielgruppe
Dieses Qualifizierungsprogramm richtet sich an Teilnehmer/Innen, die Berufspraxis im Bereich der Assistenz, des Sekretariates und des Backoffice haben.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
8 Tage +
1 Coaching Termin (optional)
Die 4 Module müssen innerhalb von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Coaching
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

DIPLOM FÜR PROJEKTMANAGEMENT

Seminarziele
Projektmanagement bedeutet die Planung, die Überwachung, die Steuerung und schließlich den Abschluss eines Projektes. Dabei gilt es fachübergreifend zu denken und zu führen, denn innerhalb eines Projektes arbeiten unterschiedliche Disziplinen zusammen. In unserem Diplom für Projektmanagement haben wir für Sie ein Programm zusammengestellt, mit dem Sie Ihre Qualifikationen auf- und ausbauen können. Das Qualifizierungsprogramm stärkt zum einen die typischen Leadership Kompetenzen wie Personalführung und Durchsetzungsvermögen. Zum anderen erlernen Sie die nötigen Soft Skills, um als Team-Coach die Mitarbeiter zu begeistern und zu motivieren. Auf diese Weise lassen sich Projekte zum gewünschten Erfolg führen. Das Qualifizierungsprogramm beinhaltet vier Seminar-Module und ein optionales Coaching-Modul.

MODUL A Projektmanagement in der Praxis	**MODUL B** Zeitmanagement oder Informationsflut in den Griff bekommen
MODUL C Kooperationstraining oder Wie wirke ich auf Andere?	**MODUL D** Personalführung oder Führen ohne Vorgesetztenfunktion

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Sie schließen das aus vier Seminar-Modulen und einem optionalen Coaching-Modul bestehende Programm mit einem Diplom des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ab:

Dr. A. Kitzmann Diplom für Projektmanagement

Zielgruppe
Dieses Qualifizierungsprogramm richtet sich an Projektverantwortliche, Führungskräfte mit technischer Vorbildung sowie an Quereinsteiger, die erst seit kurzem mit dem Projektmanagement betraut sind bzw. denen eine Projektleitposition in Aussicht gestellt wurde.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
8 Tage +
1 Coaching Termin
Die 4 Module müssen innerhalb von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Coaching
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

DIPLOM FÜR VERTRIEB

Seminarziele
Für den schnellen Erfolg eines Produktes ist der Vertrieb ein wichtiger Faktor. Wenn Sie im Verkauf – einem zentralen Bereich jedes Unternehmens - tätig werden wollen, benötigen Sie das entsprechende Rüstzeug. Dieses erhalten Sie in unserem Qualifizierungsprogramm Diplom für Vertrieb. Das Programm beinhaltet unter anderem verschiedene Arten von Verkaufsgesprächen, Abschlusstechniken, Preisverhandlungen wie auch Methoden des richtigen Zeitmanagements und die Zielerreichung. Dies alles wird Ihnen praxisnah vermittelt: Zusammen mit Profis erweitern Sie Ihre Kompetenzen anhand individueller Fallbeispiele und Übungen. So werden Sie durch das Qualifizierungsprogramm exzellent auf Alltagssituationen vorbereitet. Mittels vier Modulen lernen Sie schrittweise Ihre Qualifikationen aus- und aufbauen.

MODUL A Verkaufstraining oder Kundenorientierung	**MODUL B** Preisargumentation und Abschlusstechnik oder NLP
MODUL C (FAKULTATIV) Zeitmanagement oder Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz	**MODUL D (FAKULTATIV)** Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeits-management oder Smalltalk und Business-Knigge

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Sie schließen das aus vier Seminar-Modulen und einem optionalen Coaching-Modul bestehende Programm mit einem Diplom des Management Institutes Dr. A. Kitzmann ab:

Vertriebs-Diplom - Ausbildung zum Top-Vertriebler

Zielgruppe
Dieses Qualifizierungsprogramm richtet sich an jeden, der aktuell oder zukünftig mit Aufgaben im Vertrieb betraut ist und sein Wissen und praktisches Vertriebspotential auf- oder ausbauen möchte.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
4 Tage +
4 Tage fakultativ +
1 Coaching Termin (optional)
Die 4 Module müssen innerhalb
von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Coaching
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

PROGRAMM FÜR PERSONALER

Seminarziele
Personaler haben sehr vielschichtige Aufgaben zu bewältigen, die sowohl Einstellungsgespräche mit potenziellen Mitarbeitern, wie auch die gesamte Personalentwicklung umfassen. Hinzu kommen große Bereiche wie Social Responsibility und Betriebliches Gesundheitsmanagement, um die Mitarbeitergesundheit zu fördern.
Falls Sie Ihr Können im HR-Bereich erweitern möchten, ist unser Programm für Personaler genau das Richtige für Sie. Das Qualifizierungsprogramm ist sehr praxisorientiert gestaltet: Sie erhalten durch unseren Trainer wertvolle Tipps, wie Sie Ihre Arbeit als Personaler verbessern und ausbauen können. Denn die richtige Auswahl von Bewerbern und die Förderung von leistungsstarken Mitarbeitern ist für Unternehmen heutzutage ein immer wichtigerer Erfolgsfaktor.
Das Programm beinhaltet fünf Seminar-Module sowie ein optionales Coaching-Modul, das Ihren Berufsalltag duch viele Informationen bereichern wird.

MODUL A Arbeitsrecht kompakt	**MODUL B** Einstellungsgespräche führen und Bewerberauswahl
MODUL C Assessment-Center in der Praxis	**MODUL D** Zeitmanagement
MODUL E Betriebliches Gesundheitsmanagement	

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Sie schließen das aus fünf Seminar-Modulen und einem optionalen Coaching-Modul bestehende Programm mit einem Diplom des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ab:

Programm für Personaler

Zielgruppe
Dieses Programm richtet sich an jeden, der aktuell oder zukünftig im Personalbereich tätig ist oder wird und das vorhandene Wissen sehr praxisorientiert erweitern möchte.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
8 Tage +
1 Coaching Termin
Die 4 Module müssen innerhalb
von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Coaching
870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

NEUEINSTEIGER IM UNTERNEHMEN

Seminarziele
Der Einstieg in den Beruf oder in eine neue Position ist nicht immer einfach. Sie müssen sich auf bislang unbekannte Menschen einstellen, die Abläufe des neuen Umfeldes kennenlernen und verinnerlichen, Ihr Wissen erweitern.
Doch Sie können sich intensiv vorbereiten: Mit unserem Entwicklungsprogramm Neueinsteiger im Unternehmen werden Sie im Vorhinein schon an Sicherheit gewinnen. So erlernen Sie zunächst einen souveränen Auftritt, um die entscheidenden ersten Tage in der Firma gut zu absolvieren. Weiterhin erhalten Sie Hinweise für ein intelligentes Informationsmanagement und wie Sie Ihre Zeit effektiv einteilen. Daneben wird in diesem Programm auch die Kommunikationsfähigkeit geübt und verbessert. Alle diese Komponenten unterstützen Sie darin, einen optimalen Einstieg ins Unternehmen zu finden. Ihre Einarbeitungszeit wird deutlich erleichtert.

MODUL A **Souveräner Auftritt** Selbstsicheres Auftreten und Persönlichkeitsmanagement oder Wie wirke ich auf Andere?	**MODUL B** **Zeitmanagement** Informationsflut in den Griff bekommen oder Speed Reading
MODUL C **Mitarbeiter Gespräch führen** Zeitmanagement oder Entscheidungsfindung und Problemlösungskompetenz	**MODUL D** **Kommunikation** Beziehungskompetenz im Business oder Telefonkonferenz, Videokonferenz & Co.

ABSCHLUSS-COACHING (OPTIONAL)

Sie schließen das aus vier Seminar-Modulen und einem optionalen Coaching-Modul bestehende Programm mit einem Diplom des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ab:

Neueinsteiger im Unternehmen

Zielgruppe
Dieses Qualifizierungsprogramm richtet sich an die Neueinsteiger in einem Unternehmen. In diesem Programm werden alle nötigen Grundvoraussetzungen für den Einstieg in die neue Stelle geschult.

Teilnehmer:
max. 9 Personen

Seminarzeiten:
8 Tage +
1 Coaching Termin (optional)
Die 4 Module müssen innerhalb von 12 Monaten belegt werden.

Ort & Termine:
Die Termine können Sie auf der Seite des jeweiligen Seminars einsehen.

Modulgebühr	**Coaching**
870,00 € (zzgl. MwSt.)	870,00 € (zzgl. MwSt.)
1.035,30 € (inkl. MwSt.)	1.035,30 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlage, Teilnehmerzertifikat und Mittagessen

Anmeldung
+49 251 20205-0
info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

QR-Code scannen für weitere Informationen zum Seminar

INHOUSE-SEMINARE. GEMEINSAM. FÜR IHR UNTERNEHMEN.

INHOUSE-SEMINARE

Unsere maßgeschneiderten Schulungen in und für Ihr Unternehmen

Die Arbeitswelt verändert sich rasant. Daher sollten eingefahrene Abläufe, technisches Know-how und die Kommunikationsinstrumente stetig überprüft und den Veränderungen angepasst werden. Häufig ist dies firmenübergreifend erforderlich – von der obersten Ebene bis hin zum einzelnen Mitarbeiter.
Dafür empfehlen sich Inhouse Seminare: Ihre Firmen-Mitarbeiter erhalten eine Schulung im Unternehmen durch einen Trainer unseres Instituts. Ob es sich um Maßnahmen betrieblicher Weiterbildung oder um ein Individualtraining handelt – unsere praxiserfahrenen Ausbilder stimmen die Inhouse Trainings auf Ihre Bedürfnisse ab.

Thematisch entsprechen die Inhouse Kurse unseren offenen Seminaren: Unser gesamtes Portfolio an Weiterbildungen führen wir in angepasster Form vor Ort oder auch online durch. Darüber hinaus entwickeln wir Weiterbildungskonzepte, die speziell auf Ihre Unternehmenskultur und -philosophie abgestimmt werden.
Zum Thema Inhouse Weiterbildung lassen wir Ihnen gerne mehr Informationen zukommen oder beraten Sie in einem persönlichen Gespräch.

Individuelle Lösungen für einzigartige Unternehmen
Jedes Unternehmen hat seine eigene Geschichte, sein ganz eigenes Konzept und stellt spezielle Anforderungen an seine Mitarbeiter. Eine Inhouse Weiterbildung berücksichtigt diese Aspekte und stellt sich auf das jeweilige Unternehmen ein. Seit bald fünf Jahrzehnten begleiten wir unsere Kunden und bieten individuell angepasste Konzepte für Inhouse Workshops an.
Diese unterteilen sich in: Bedarfsanalyse, Planung, Durchführung und Auswertung.

Bedarfsanalyse
Eine Inhouse Schulung bringt etliche Vorteile mit sich: Von minimierten Fahrt- bzw. Reisekosten bis hin zur Zeiteinsparung durch eine Planung nach Ihren Wünschen. Denn Ressourcen wie Zeit und Kosten sind meist begrenzt. Daher unterstützen wir Sie gerne bei der Analyse möglicher Potentiale für eine firmeninterne Schulung Ihrer Mitarbeiter – immer unter Berücksichtigung der genannten Faktoren. Dies kann mit einem Besuch Ihres Unternehmens beginnen, um Sie und Ihre Vorstellungen bezüglich eines Trainings besser kennenzulernen.

Planung und Konzeption
Sobald wir mehr Informationen zu Ihrem Unternehmen und den Rahmenbedingungen haben, können wir eine Inhouse Fortbildung speziell für Sie konzipieren. Das geht auf Wunsch auch gemeinsam mit Ihnen. Im Zuge der Planung stellen wir Ihnen jene Trainer unseres Instituts vor, die Ihren Anforderungen für eine Inhouse Schulung entsprechen.
Sie können selbstverständlich davon ausgehen, dass alle unsere Ausbilder über einen akademischen Hintergrund verfügen: Sie haben einen Hochschulabschluss, mehrjährige Berufserfahrung und einen anerkannten Trainer-Abschluss mit Zertifizierung.

Durchführung
Wir führen den Inhouse-Workshop in den Räumlichkeiten Ihres Unternehmens bzw. an einem Ort Ihrer Wahl, gerne auch online oder als Teil einer Blended Learning Maßnahme durch. Ebenfalls richten wir uns bezüglich Terminierung ganz nach Ihnen – es ist möglich, dass wir unsere Inhouse Trainings auch außerhalb Ihrer Arbeitszeiten und am Wochenende abhalten. Die Technik wird bei Bedarf von uns gestellt. Darüber hinaus kümmern wir uns um alle organisatorischen Fragen, die Schulungen für Unternehmen mit sich bringen.

Auswertung
Es ist uns ein Anliegen, dass die im Vorfeld definierten Ziele der Inhouse-Schulung zu Ihrer Zufriedenheit erreicht werden. Um den gesamten Ablauf auch für Sie nachvollziehbar zu machen, erhalten Sie eine Auswertung der Veranstaltung. Bei Bedarf führen wir nach kurzer Zeit einen Follow-up-Tag durch, um Fragestellungen der Teilnehmer noch einmal aufzugreifen und die Seminarinhalte zu vertiefen.

INHOUSE-VORTRÄGE

Sie möchten gerne Ihre Firmenveranstaltung oder ein Kunden-Event durch einen interessanten Vortrag ergänzen?

Wir unterstützen Sie gerne, um mit Hilfe eines Vortrags Mitarbeiter zu motivieren oder Kunden zu begeistern. Sie haben einen Vorschlag für ein Vortragsthema? Gerne entwickeln wir für Sie einen individuellen Vortrag. Wir beraten Sie gerne!

INFORMATIONEN ZUM INSTITUT.
GEMEINSAM. WEITERBILDUNG SEIT 1975.

MANAGEMENT-INSTITUT DR. A. KITZMANN

Weiterentwicklung fördern mit einem zuverlässigen Partner

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann aus Münster ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich vornehmlich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Seit über 45 Jahren begleiten und unterstützen wir Fach- und Führungskräfte bei ihrer Weiterentwicklung. Über 5.000 Teilnehmer jährlich werden in unseren offenen und firmeninternen Seminaren bundesweit geschult. Es werden überwiegend teilnehmeraktivierende Methoden eingesetzt, um eine hohe Lerneffizienz zu erreichen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Umsetzung in die Praxis. Das Veranstaltungsangebot bezieht sich auf die wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Fach- und Führungskräfte.

ZERTIFIZIERUNGEN

EQ ZERT ISO 9001 ZERTIFIZIERT

DEUTSCHER MARKETING-VERBAND

GfA

Q Pool 100

Berufsverband Deutscher Psychologinnen und Psychologen

BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft

WirtschaftsWoche TOP digitaler Bildungsanbieter 2021 Management-Institut Dr. A. Kitzmann

FOCUS TOP ANBIETER FÜR WEITERBILDUNG 2022

DEUTSCHLAND TEST MONEY TOP INSTITUT FÜR BERUFLICHE BILDUNG

> **„Zielführend, sympathisch, realitätsbezogen, gute Übungen, individuelle an Teilnehmerbedürfnisse angepasst, viele hilfreiche Tipps.“**
>
> V. Hein,
> Johannes Gerstäcker Verlag GmbH

PUBLIKATIONEN

Buchveröffentlichungen

1	A. Kitzmann	Glück und positives Denken, Springer Verlag, 1. Auflage, 2020, ISBN-NR. 978-3-658-30284-9
2	A. Kitzmann	Massenpsychologie und Börse, Frankfurt 20071 A. Kitzmann
3	J. Völkel-Kitzmann	Private Equity in Deutschland: Gabler Verlag, Auflage 1, ISBN-NR. 978-3-8350-0048-3, Dezember 2005-9
4	A. Kitzmann	Persönliche Arbeitstechniken und Zeit-Management, Expert-Verlag, Ehningen 1992, ISBN-NR. 3-8169-0430-0, 3. Auflage 1998
5	A. Kitzmann	Das Assessment-Center, Personalauswahl und Personalförderung, 3. Auflage Bayrische Verlagsanstalt 1990, ISBN-NR. 3-87052-709-9
6	A. Kitzmann	Grundlagen der Personalentwicklung, Lexikaverlag, Weil der Stadt 5, 1982, ISBN-NR. 3-88146-451-4

Handbuchartikel und Zeitschriftenveröffentlichungen

1	J. Völkel-Kitzmann	„Vom Chefsessel in den Lotussitz“, Handelsblatt, Oktober 2021
2	J. Völkel-Kitzmann	„Kommunikation im Homeoffice“, WELT, Dezember 2020
3	A. Kitzmann	„In Corona-Zeiten - Mimik und Gestik werden wieder wichtiger“, Münstersche Zeitung, 25.03.2020
4	Focus Money	„Bildung mit System“, FOCUS-Money Deutschland-Test, 01/19
5	J. Völkel-Kitzmann	„Keine Zeit fürs Burn-Out“, Falsstaff Karriere, 06/2017
6	J. Völkel-Kitzmann	„Mitarbeitergespräch Ziele | Inhalte & Transparenz vom Mitarbeitergespräch-Leitfaden“, HRweb.at, 11/2017
7	J. Völkel-Kitzmann	„Konstruktive Kritik: So kritisieren Sie richtig“, weiterbildungsmarkt.at, 10/2017
8	J. Völkel-Kitzmann	„Konstruktive Kritik: So kritisieren Sie richtig“, Wirtschaftswoche, August 2017
9	A. Kitzmann	„Teamwork im Labor“, SYSMEX Magazin, 1/2017
10	A. Kitzmann	„Sind Frauen die besseren Verlierer?“, Bild der Frau, Mai 2017
11	A. Kitzmann	„Zeit und Digitalisierung“, Gesellschaft für Arbeitsmethodik, Dezember 2015
12	A. Kitzmann	„Chef ärgere Dich nicht“, Die erfolgreiche Apotheke, April 2015
13	A. Kitzmann	„Stimme, Selbstbewusstsein und Coaching“, Report Psychologie, März 2015
14	J. Völkel-Kitzmann	„Kunst kennen“ - Interview mit dem Weiterbildungsmagazin „Manager Seminare“, März 2014
15	J. Völkel-Kitzmann	J. Völkel-Kitzmann: Nur unter vier Augen: Kritik gehört nicht in die große Runde, Frankfurter Rundschau, September 2013
16	J. Völkel-Kitzmann	Manager besser machen, business-wissen.de, Mai 2013
17	J. Völkel-Kitzmann	Erzählbar: 111 Top-Geschichten für den professionellen Einsatz in Seminar und Coaching, Hrsg. Hess, ISBN 978-3-941965-32-4, 2. Auflage, Dezember 2012
18	J. Völkel-Kitzmann	Erfolgreiche Changeprozesse durch die Integration von Work-Life-Balance-Konzepten Herausforderung für Führungskräfte und Erfolgspotenziale, Personal-Entwickeln 156. Erg.-Lfg., Januar 2012 5.81
19	J. Völkel-Kitzmann	Erzählbar: 111 Top-Geschichten für den professionellen Einsatz in Seminar und Coaching, Hrsg. Hess, ISBN 978-3-941965-32-4, November 2011
20	J. Völkel-Kitzmann	10-Punkte-Plan fürs freie Sprechen, managerSeminare, April 2011
21	J. Völkel-Kitzmann	Neuromarketing: Mode oder Megatrend?, managerSeminare, Februar 2011
22	J. Völkel-Kitzmann	Führungskräfte-Entwicklung: Mit Konzept zum Curriculum, Seminare 2011 - Das Jahrburch der Management-Weiterbildung, Managerseminare Verlag; Hrsg. Graf, Auflage: 22, völlig überarbeitete Ausgabe, Dezember 2010
23	J. Völkel-Kitzmann	Richtig kritisieren: „Jetzt wird’s kritisch“, manager magazin, August 2010
24	J. Völkel-Kitzmann	Kritik vom Chef: „Ich finde deinen Stil scheiße“, Spiegel Online, August 2010
25	J. Völkel-Kitzmann	Neuromarketing: Mode oder Megatrend?, Training aktuell, April 2010
	A. Kitzmann	Controlling, Finanzmanagement, e-bildung aktuell, Salzburg, April 2010

Weitere Veröffentlichungen finden Sie auf unserer Homepage unter „Über uns“

GEMEINSAM.
JETZT ANMELDEN.

www.kitzmann.biz

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Dorpatweg 10 . 48159 Münster . Germany

Ihre Anmeldemöglichkeiten

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: 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

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung | Seminarcode

Ort | Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Datum

Unterschrift

Imagevideo: Wir stellen uns vor
QR-Code scannen, um Imagevideo anzuschauen

KONTAKT

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Dorpatweg 10
48159 Münster
Germany

Telefon: +49 251 20205-0
Telefax: +49 251 20205-99

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

Freecall: 0800 KITZMANN
0800 54896266

Folgen Sie uns auf:

QR-Code scannen um online
weitere Informationen zu erfahren.