

# Gut auftreten. Gut kommunizieren.

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH555

**Dauer:** 6 Tage, nur firmenspezifisch

**Ort, Termin:** zu vereinbaren

**Sprache:** wahlweise Deutsch oder Englisch

**Projektanfrage:** Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: [www.sgbs.ch/inh555](http://www.sgbs.ch/inh555)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

Mitarbeitende aus allen Bereichen, die ihr eigenes Auftreten und ihre kommunikativen Kompetenzen erkennen und optimieren wollen.

## Lernziele

Dieses Programm richtet sich an Nachwuchskräfte, Spezialisten, Fachkräfte und junge Leistungsträger, die ihre persönliche Wirkung erkennen und dank videogestützten Trainings optimieren wollen.

## Konzept

Wer überzeugend auftritt und gut kommuniziert, hat beste Chancen, im Beruf erfolgreich zu sein. Denn: Sympathie, Ausstrahlung und Durchsetzungsfähigkeit sind Kompetenzen, die sich für jede berufliche Herausforderung wirkungsvoll nutzen lassen.

## Themen

### Teil 1: Überzeugend auftreten

#### Wie Menschen wirken

- Ausstrahlung und Wirkung: Wie entstehen sie?
- Erster Eindruck und nachhaltige Wertschätzung einer Persönlichkeit
- Wirkungs-Typologie

#### Mein persönliches Image

- Wie nehmen mich andere Menschen wahr?
- Eigenbild und Fremdbild
- Welche persönlichen Stärken im Auftreten sollte ich besser nutzen?

— Was will und kann ich verändern?

— Was gehört zu mir und soll so bleiben, obwohl es andere stört?

#### Training

- Rollenspiele zum Verhalten, Auftreten und Wirken
- Auswertung und Diskussion von Videoaufnahmen
- Konkrete Verbesserungsvorschläge

### Teil 2: Gut kommunizieren

#### Die Bedeutung der Kommunikation

Mit zunehmender Verantwortung kommen auch Nachwuchs- und Fachkräfte in Situationen, wo eine gute Kommunikation zu einer bedeutenden Fähigkeit wird, die gelernt und ständig weiter entwickelt werden muss. Gute Kommunikation bezweckt:

- Ein gutes Arbeitsklima zu gestalten
- Vertrauen in die eigene Person als Teammitglied auszubauen
- Dank hohem Sympathiewert die Unterstützung von Kolleginnen und Kollegen zu erhalten
- Schwierige Themen und schwierige Situationen gezielt anzusprechen
- Eigenen Ideen und Impulsen Gehör auch bei Chefs zu verschaffen

— Sich selbst und andere zu motivieren

— In die so wichtigen informellen Netzwerke mit eingebunden zu werden

— In Projekten als treibende Kraft wirken zu können

— Bereichsübergreifende Prozesse aktiv unterstützen zu können

#### Gesetzmässigkeiten der Gesprächsführung

- Unterschiedliche Kommunikationsmodelle
- Gesprächsziele und Gesprächsvorbereitung
- Teamorientierte Kommunikation
- Lösungsorientierte Gesprächsführung

#### Non verbale Kommunikation

- Gestik und Mimik als Verstärker der gesprochenen Botschaft
- Sicherheits- und Unsicherheitssignale
- Das körpersprachliche Repertoire erkennen, nutzen und erweitern

#### Kommunikations-Training

In unterschiedlichen Rollenspielen erleben die Teilnehmenden ihre eigenen Kommunikationsmuster und erhalten wertvolle Hinweise für eine verbesserte Kommunikationswirkung.

## Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

## Wir sind für Sie da!



**Christian Abegglen**  
Dr. oec. HSG  
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



**Andreas Rippberger**  
Dipl. Betr.-Wirt.  
Director Consulting  
Spezialist für Strategie und Umsetzung



**Markus Müllner**  
Dr. oec. HSG  
Director Corporate Programs  
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



**Robert Neumann**  
ao. Univ. Prof. Dr.  
Wissenschaftliche Leitung  
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

## Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.  
Anfrageformular im Internet: [www.sgbs.ch/inhouse-anfrage](http://www.sgbs.ch/inhouse-anfrage)

### Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

### Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

## Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,  
Senior Vice President Product Strategy  
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,  
Field Readiness Managerin BMO  
Microsoft Deutschland GmbH

