

Es gibt nur eins, was auf Dauer teurer ist als Bildung: keine Bildung!

(John F. Kennedy)



Kommen Sie zu uns und erleben Sie modernes
Personal-Training und -Coaching auf dem neuesten
Stand im Rahmen von Weiterbildungsmaßnahmen.

Partizipieren Sie von unserem Angebot, Sie
und/oder
Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fit zu machen.

Ihr Trainer
Uwe Gettkandt

**im Auftrag des Vorstands
des STV Barsel**





1. Selbstbewusstes Auftreten - privat und im Beruf (2016-1)

In diesem Training werden Themen und Inhalte vermittelt, die mit unserem Selbstwertgefühl zu tun haben:

- Kommunikation
- Sprache und Sprechen
- Körpersprache
- Unsere Einstellung
- Das Selbstwertgefühl
- Unser Commitment
- Ziele und Zielerreichung
- "NEIN-SAGEN" lernen
- Du bist stärker als Deine Ausreden!

*Hab' keine Angst
etwas Neues anzufangen!
Denk immer daran:
Amateure haben die Arche
gebaut
und Profis die Titanic!*

Sie werden erfahren, wie Sie ...

... dauerhaft **motiviert leben!**

... Krisen als **Chancen nutzen!**... sich **nicht** länger **selbst sabotieren!**

... die unangenehmen Dinge **anpacken!**

... brennen ohne dabei auszubrennen!

Dauer des Trainings: 2 Tage - 24. + 25.5.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Mitarbeitenden, die sich weiterentwickeln wollen.
Menschen, die sich nicht mehr leben lassen wollen, sondern ihr Leben selbst in die Hand nehmen

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: **gettkandt-training@web.de**





2. Rhetorik und Kommunikation I **(2016-2)**

In dieser Veranstaltung geht es um den Umgang mit Menschen im Alltag und im Beruf.

Was muss ich in Gesprächen oder Vorträgen beachten?

Wie kann ich auf meine Gesprächspartner erfolgreich eingehen?

Was hemmt mich bei einer freien Rede?

Folgende Themen und Inhalte

- **Was ist Rhetorik?**
- **Heute noch aktuell?**
- **Wie kommuniziere ich erfolgreich?**
- **Das Eingehen auf meine Partner - oder Empathie?**
- **Übungen mit Spontanreden und freien Reden**

Paradoxon der modernen Zeit:

*Die Kommunikationsmittel
werden immer besser, doch
die Kommunikation wird
immer schlechter!*

Dauer des Trainings: 2 Tage - 1. + 2.6.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Mitarbeitenden, die bei gegebenen Anlässen sicherer auftreten wollen und Tipps für sich wünschen.
Alle Mitarbeitenden, die ihre Kommunikation künftig erfolgreicher gestalten wollen.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: gettandt-training@web.de





3. Rhetorik und Kommunikation II

(Aufbautraining)
(2016-3)

Hierbei dreht es sich um das Folgetraining in Sachen Rhetorik und Kommunikation.

Es stehen Gespräche in Form von Rollenspielen im Vordergrund und es werden vorbereitete Vorträge oder Reden präsentiert.

Dies alles geschieht mit Videoaufzeichnungen, die anschließend vom Trainer evaluiert werden.

Folgende Themen und Inhalte

- **Schwierige Gesprächssituationen im Alltag und im Beruf**
- **Der Auftritt vor dem Publikum**
- **Lampenfieber**
- **Der Aufbau eines Vortrags**
- **Präsentationstechniken (Flipchart und Beamer)**
- **Power Point Präsentation - professionell**

Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache: Es funktioniert vom Augenblick der Geburt an - bis zu dem Zeitpunkt, wo man aufsteht, eine Rede zu halten.

-Mark Twain-

Dauer des Trainings: 2 Tage - 30. + 31.8.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Mitarbeitenden, die bei gegebenen Anlässen sicherer auftreten wollen und Tipps für sich wünschen.
Alle Mitarbeitenden, die ihre Präsentationen künftig erfolgreicher gestalten wollen.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: gett kandt-training@web.de





4. Problem- und Konfliktlösung

(2016-4)

Konflikte sind das Natürlichste der Welt.

Immer, wenn Menschen aufeinander treffen, entstehen Konflikte.

Wenn ich das weiß und beachte, sind Problem- und Konfliktsituationen plötzlich leichter zu lösen.

An zwei Tagen werden die unterschiedlichsten Konflikt- und Problemstellungen behandelt und es kommt zu Lösungen:

- **Unterschied Konflikt - Problem**
- **Die Kommunikation im Konflikt**
- **Ich- und Du-Botschaften**
- **Die 4 Seiten einer Nachricht**
- **Impression Management Theory**
- **Aktive Videogespräche mit Evaluation**

*Ein Problem zu lösen heißt,
sich vom Problem zu lösen.*

Johann Wolfgang von Goethe

Dauer des Trainings: 2 Tage - 7. + 8.6.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Mitarbeitenden, die bei Konflikten und Problemen eine Möglichkeit von Veränderung erkennen wollen.
Für alle, die künftig solche Situationen nutzen, um zu einer Klärung zu kommen.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: gettkandt-training@web.de





5. Führungstraining I (2016-5)

**Die Menschen verändern sich - und die Führungsstile?
Wer heute seinen Führungsstil nicht überdenkt, wird
Schwierigkeiten bekommen!
Wir zeigen in diesem Training, wie wir uns der neuen
Herausforderung "FÜHRUNG 2020" stellen können.**

- Das "neue Führungsmanagement"
- Führungsinstrumente 2016
- Der Mitarbeitende will nicht - was tun?
- Der Mitarbeitende kann nicht - was tun?
- Hat die Führungskraft das Problem?
Oder ist sie das Problem?
- Professionelle Teamentwicklung im Unternehmen
- Die Wünsche der Arbeitnehmer in Deutschland
an ihre Unternehmen

*Den guten Steuermann
lernt man erst im
Sturme kennen.
Seneca*

Dauer des Trainings: 2 Tage - 14. + 15.6.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Unternehmer, Führungskräfte sowie Führungsnachwuchskräfte, die in ihrem Unternehmen Führungsaufgaben haben oder übernehmen werden

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an
entweder: **06241.54330**
oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: gettkandt-training@web.de





6. Führungstraining II

(Aufbautraining)

(2016-6)

Themen und Inhalte:

Die Herausforderungen an Unternehmens- und Mitarbeiterführung wachsen stetig.

Wer sich weiterentwickelt in Sachen Management und Führung, wird in Zukunft erfolgreicher sein.

Folgen Sie in diesem Training den Gedanken moderner und zeitgemäßer Führung von Mitarbeitenden.

„Müde macht nur die Arbeit, die wir liegen lassen, nicht jene, die wir tun.“

Marie Freifrau von Ebner-Eschenbach

- **Mitarbeiterzufriedenheit bedeutet Kundenzufriedenheit!**
- **Konsequenzen aus den neuesten Gallup-Studien**
- **"Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt" - ist das wirklich so?**
- **Online oder face to face - wie reagiert mein Unternehmen?**
- **Das wertvollste Kapital sind unsere Mitarbeitenden. Leben wir das auch so?**
- **Burnout - was nun?**
- **Wie bewerte ich meine Mitarbeitenden fair und gerecht?**

Dauer des Trainings: 2 Tage - 6. + 7.9.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Unternehmer/Führungskräfte, die täglich mit Führungsaufgaben betraut sind und oft zu wenig Zeit für diese Dinge haben.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an
entweder:

06241.54330

oder:

04499.9357806

oder Sie mailen an: **gettkandt-training@web.de**





7. Zeit- und Selbstmanagement (2016-7)

**Haben Sie die Zeit im Griff oder sind Sie Sklave der Zeit?
Oder haben Sie überhaupt keine Zeit, ein Zeitmanagement-Seminar zu besuchen?
Wenn das so ist, dann wird's aber Zeit!**

„Wer sich selbst nicht managen kann, der kann gar nichts managen.“

Fragen zum Überlegen

- Wie ist Ihr Verhältnis zum Thema Zeit?
- Wären Sie reich, wenn Zeit wirklich Geld wäre?
- Wie viel Zeit verschwenden Sie sinnlos?
- Sagen Sie auch gern den Lieblingsspruch der Erfolglosen: "Ich habe keine Zeit"?
- Welches sind unsere Zeitfresser?
- Warum zögere ich mit dem "NEIN-Sagen?"
- Weshalb fällt es mir so schwer, **Nein** zu sagen?
- Wann habe ich zuletzt Ja gesagt, aber **NEIN** gemeint?
- Wann habe zuletzt nachgegeben, aber **NEIN** gemeint?
- Welche Vorteile bringt mir das **NEIN**-Sagen

Dauer des Trainings: 2 Tage - 21. + 22.6.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle, die endlich ihre Zeit sinnvoll verbringen wollen. Alle, die bemerken, dass jeder Mensch die gleiche Zeit hat. Nichts auf der Welt ist so gerecht verteilt, wie unsere Zeit, die uns zur Verfügung steht

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: gett kandt-training@web.de





8. Verkaufstraining I (2016-8)

**Servicewüste Deutschland?
Und bei uns?
Ist der Kunde das WICHTIGSTE
bei unserem Tun?
Sind unsere Verkäufer/Berater auf
den Kunden von heute eingestellt?**

*Einer meiner langjährigen Verkäufer
hat einmal das Geheimnis seines
Erfolges entschleiert: Man muss den
Kunden reden lassen und ein guter
Zuhörer sein.
Wilhelm Becker*

- Der Aufbau eines optimalen Beratungsgespräches
- Voraussetzungen eines TOP-Verkäufers
- Verkaufen in einem immer schwieriger werdenden Markt
- Wissen-Können-Wollen, eine Bestandsaufnahme
- Verkaufstraining? Hatte ich vor 10 Jahren schon mal!
- Was mache ich bei Reklamationen?
- Hilfe! Der Kunde hat Einwände!
- Gut ist, wenn der Kunde wiederkommt - und nicht die Ware!
- Alle Kunden kaufen nur über den Preis!
- Wir müssen die Billigsten sein! Ist das so?

Dauer des Trainings: 2 Tage - 9. + 10.8.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Verkäufer und Berater, die mit Leidenschaft ihren Beruf ausüben und noch "dazulernen" möchten. Auch Verkäufer im Wartestand sind willkommen.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: gettkandt-training@web.de





9. Verkaufstraining II

(Aufbautraining)

(2016-9)

- ✓ **Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt!
Und da stört er am meisten!**
- ✓ **Verkaufen wäre so schön, wenn die doofen Kunden nicht wären!**
- ✓ **Manche Kunden sehe ich am liebsten von hinten!**
- ✓ **"Glauben Sie mir Herr Gettkandt, ich, als alter Hase, weiß wovon ich rede!"**

Jeder Vollidiot kann über eine Preisreduzierung verkaufen, es braucht intelligente Verkäufer um Werte zu verkaufen.

- **Der Verkauf beginnt dann, wenn der Kunde "NEIN" sagt!**
- **Hinfallen ist nicht schlimm! Liegen bleiben ist schlimm!**
- **Unsere Kunden sind das Maß aller Dinge!**
- **Der Kunde ist nicht mehr König - er ist Partner!**
- **Wer auf andere Leute wirken will, der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden (*Kurt Tucholsky*)**
- **Service heißt, das ganze Geschäft mit den Augen des Kunden zu sehen (*Axel Haitzer*)**
- **Der Wettbewerb der Werte wird wichtiger als der Wettbewerb der Preise (*Mirjam Hauser*)**

Dauer des Trainings: 2 Tage - 8. + 9.9.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Berater und Verkäufer, die sich mit Leib und Seele als Verkäufer fühlen. Alle Interessenten, die in absehbarer Zeit in das Marketing/den Verkauf wechseln wollen.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: **gettkandt-training@web.de**





10. Training für Azubis (2016-10)

**Azubis sind unsere Zukunft -
machen wir das Beste daraus!
Lernen fürs Leben - oder
leben fürs Lernen?
Die heutige Jugend ist nicht schlechter
als die frühere! Sie ist **ANDERS!**
Wertschätzung für und von den Azubis - ein Invest, das lohnt!**

»Ich rate, lieber mehr zu
können als man macht,
als mehr zu machen als
man kann.«

Bertolt Brecht
(*1898 - †1956)

- Lerntechniken
- Wie verhalte ich mich als Azubi?
- Selbst- und Zeitmanagement für junge Leute
- Welche Ziele begleiten mich durch mein Leben?
- Ist die Flasche halb leer oder halb voll? Die Entscheidung liegt bei mir!
- Nur der Überzeugte überzeugt (*Joseph Joubert*)
- Frage nur vernünftig, und du hörst Vernünftiges (*Euripides*)
- Schweigen ist ein Argument, das kaum zu widerlegen ist (*Heinrich Böll*)
- Verkaufen ist ein Marathon, kein 100m-Lauf (*Alfred G. Lämmle*)
- Den Fortschritt verdanken wir den Nörglern. Zufriedene Menschen wünschen keine Veränderung (*Herbert George Wells*)
- Nicht fort sollt Ihr Euch entwickeln, sondern hinauf (*Friedrich Nietzsche*)

Dauer des Trainings: 3 Tage - 27., 28. + 29.6.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Azubis vom 1. bis 3. Ausbildungsjahr. Gerne können Firmen auch Trainings pro Jahrgang in ihrem Hause buchen.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder: **06241.54330**

oder: **04499.9357806**

oder Sie mailen an: **gettkandt-training@web.de**





11. Knigge - **privat und geschäftlich -** die neuen Regeln 2016 (2016-11)

**Kartoffeln schneiden?
"Gesundheit" sagen?
Die Serviette links oder rechts?
Kurzärmeliges Hemd und Krawatte?
Gürtel oder Hosenträger?
Damen-Strumpfhosen im
Hochsommer?**

*Jeder Weltmann verkehrt
lieber mit einem
wohlerzogenen Bösewicht als
mit einem schlechterzogenen
Heiligen.*

*Marie Freifrau von Ebner-
Eschenbach*

- **In und out 2016**
- **Etikette zu Tisch**
- **Etikette im Geschäftsleben**
- **Emanzipation! Gibt's keine Kavaliere mehr?**
- **Mit Mineralwasser anstoßen**
- **Mobilphone-Etikette**
- **Etikette bei Briefen und E-Mails**
- **Geflügel - mit Fingern?**
- **Etikette zwischen Mann und Frau**
- **Etikette in meinem Unternehmen - was sind unsere Werte und Normen?**

Dauer des Trainings: 1 Tag - 31.8.2016

Mindestteilnehmerzahl: 5 Pers.

Teilnehmerkreis: Alle Interessenten, die gerne auch auf diesem Gebiet en vogue sein wollen

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an

entweder:

06241.54330

oder:

04499.9357806

oder Sie mailen an:

gettkandt-training@web.de

