



<b>Offene Trainings 2012</b>		
<b>Thema</b>	<b>Seminarinhalte</b>	<b>Detailinformationen</b>
<b>Bewerbungs- Training (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Bewerben heißt sich Verkaufen: So präsentiere ich mich!</b></li> <li>• <b>Inhalt und Aufbau einer Standard-Bewerbermappe</b></li> <li>• <b>Das Telefon als Marketing-Instrument beim Bewerben</b></li> <li>• <b>Das Bewerbergespräch</b></li> <li>• <b>Trends für eine zeitgemäße Bewerbung</b></li> <li>• <b>Tipps und Tricks für eine erfolgreiche Bewerbung</b></li> <li>• <b>Aktivitätenplan für meine nächste Bewerbung</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Freitag, 13.01. und Samstag, 13.10.2012</b></li> <li>• <b>BT&amp;B-Büro, Biebertal oder in einem nahegelegenen Hotel</b></li> <li>• <b>Max. 6 Teilnehmer</b></li> <li>• <b>€ 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</b></li> </ul>
<b>Grundlagen der Mitarbeiterführung: Vom Chef zum Coach (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Was ist Führung?</b></li> <li>• <b>Fähigkeiten und Eigenschaften einer guten Führungskraft</b></li> <li>• <b>Überblick über die Führungs-Themen</b></li> <li>• <b>Mitarbeiter erkennen und führen – das Reifegrad-Konzept</b></li> <li>• <b>Damit will ich beginnen...</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Freitag, 10.02. und 23.11.2012</b></li> <li>• <b>Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</b></li> <li>• <b>Max. 8 Teilnehmer</b></li> <li>• <b>€ 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</b></li> </ul>
<b>Konfliktmanagement- Training (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Meine Konflikte...</b></li> <li>• <b>Konfliktdefinition</b></li> <li>• <b>Konfliktarten, -ursachen und -chancen</b></li> <li>• <b>Konflikte ansprechen</b></li> <li>• <b>Die Ich-Botschaft</b></li> <li>• <b>Das 4-Ohren-Modell</b></li> <li>• <b>Der Konfliktleitfaden in Theorie und Praxis</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Freitag, 20.04. und 16.11.2012</b></li> <li>• <b>Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</b></li> <li>• <b>Max. 8 Teilnehmer</b></li> <li>• <b>€ 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</b></li> </ul>

# Joachim Besier - Training & Beratung

Seminare - Workshops - Coaching



<b>Offene Trainings 2012</b>		
<b>Thema</b>	<b>Seminarinhalte</b>	<b>Detailinformationen</b>
<b>Moderations- Training: Erfolgreich Moderieren als Führungskraft (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Was ist Moderation?</li><li>• Visualisierungshilfsmittel</li><li>• Moderieren im Tagesgeschäft</li><li>• Moderationsmethoden praktisch</li><li>• Die Gestaltung des Moderationsprozesses</li><li>• Formen der Teilnehmeraktivierung</li><li>• Tipps und Tricks für den/die Moderator/in</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Freitag, 13.04. und 30.11.2012</li><li>• Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</li><li>• Max. 8 Teilnehmer</li><li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li></ul>
<b>Motivations- Training mit der Fish!- Philosophie (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Spielen und Spaß haben</li><li>• Anderen eine Freude bereiten</li><li>• Präsent sein</li><li>• Die eigene Einstellung wählen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Samstag, 15.09.2012</li><li>• BT&amp;B-Büro, Biebortal oder in einem nahegelegenen Hotel</li><li>• Max. 6 Teilnehmer</li><li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li></ul>
<b>persolog®- Persönlich- keits-Training (DISC-Modell von Prof. John G. Geier) (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundlagen des Verhaltens</li><li>• Erstellen des eigenen Persönlichkeits-Profils</li><li>• Verstehen der eigenen Stärken, Chancen und Risiken</li><li>• Effektiver mit anderen Menschen umgehen</li><li>• Ihr persönlicher Arbeitsplan zur Leistungssteigerung</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Freitag, 30.03., 15.06. sowie 09.11.2012</li><li>• Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</li><li>• Max. 8 Teilnehmer</li><li>• € 275.- inkl. MwSt., persolog-Trainingsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken</li></ul>



<b>Offene Trainings 2012</b>		
<b>Thema</b>	<b>Seminarinhalte</b>	<b>Detailinformationen</b>
<b>Präsentations- technik- Training (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnehmersteckbrief und Standortbestimmung</li> <li>• Die Phasen einer Präsentation</li> <li>• Planung und Vorbereitung von Präsentationen an Fallbeispielen</li> <li>• Durchführung und Auswertung von Präsentationen</li> <li>• Die Visualisierung in Präsentationen</li> <li>• Der Umgang mit unterschiedlichen Präsentationsmedien</li> <li>• Vortrags- und Diskussionsteil während Präsentationen</li> <li>• Kritische Situationen in Präsentationen: der Umgang mit Einwänden und Konflikten</li> <li>• Tipps und Tricks für die Präsentatorin / den Präsentator</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Freitag, 08.06.2012</li> <li>• BT&amp;B-Büro, Biebertal oder in einem nahegelegenen Hotel</li> <li>• Max. 6 Teilnehmer</li> <li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li> </ul>

<b>Rhetorik- Training (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Worauf Sie beim Sprechen achten müssen!</li> <li>• Der Kommunikationsprozess zwischen Sender und Empfänger</li> <li>• Die freie Rede in Praxis und Theorie: von der Planung über die Gliederung bis hin zu Durchführung</li> <li>• Das "Frucht-Kern-Modell" der Fachkompetenz</li> <li>• Praxisübungen zum Sprechdenken, Schnellformulieren, Atmen und zur Stimm-Modulation</li> <li>• Die Grundformen der nonverbalen Kommunikation</li> <li>• Tipps und Tricks für professionelle Rhetoriker: vom Lampenfieber bis zum Small Talk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Freitag, 06.07.2012</li> <li>• Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</li> <li>• Max. 8 Teilnehmer</li> <li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li> </ul>
--	---	---

# Joachim Besier - Training & Beratung

Seminare - Workshops - Coaching



<b>Offene Trainings 2012</b>		
<b>Thema</b>	<b>Seminarinhalte</b>	<b>Detailinformationen</b>
<b>Schlagfertigkeits- Training (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Was ist Schlagfertigkeit?</li><li>• Wirkungsmittel der Schlagfertigkeit</li><li>• Aufbau von mehr Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit</li><li>• Mehr Souveränität mit Schlagfertigkeits-Techniken</li><li>• Standard-Formulierungen für die Praxis</li><li>• Wortschatz-Training</li><li>• Geschickter mit Angriffen umgehen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Freitag, 13.07. und 19.10.2012</li><li>• Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</li><li>• Max. 8 Teilnehmer</li><li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li></ul>
<b>Telefon- Training: Professionell Telefonieren im Tagesgeschäft (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mein Selbstverständnis als Dienstleister am Telefon</li><li>• Kunden- und Serviceorientierung am Telefon</li><li>• Standard-Telefonsituationen</li><li>• Schwierige Telefonate im Tagesgeschäft</li><li>• Tipps und Tricks für ein professionelles Telefonverhalten</li><li>• Darauf will ich in Zukunft in meinem Telefonverhalten achten!</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Freitag, 23.03. und 14.09.2012</li><li>• Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</li><li>• Max. 8 Teilnehmer</li><li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li></ul>
<b>Verkaufs- Training (1,0 Tage)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Einstieg: So denke ich über das Thema Verkauf!</li><li>• Geschickt fragen</li><li>• Kommunikation besteht vor allem aus Zuhören</li><li>• Grundformen der nonverbalen Kommunikation</li><li>• Kunden typengerecht betreuen</li><li>• Small Talk schafft Vertrauen</li><li>• Daran will ich zukünftig denken, wenn es um das Thema Verkaufen geht!</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Freitag, 11.05.2012</li><li>• Landhotel Naunheimer Mühle, Wetzlar-Naunheim</li><li>• Max. 8 Teilnehmer</li><li>• € 250.- inkl. MwSt., Dokumentation, Mittagessen und Pausengetränken</li></ul>

# Joachim Besier - Training & Beratung

Seminare - Workshops - Coaching



Joachim Besier  
Training & Beratung  
Gleibergstr. 13  
35444 Biebortal

## Anmeldung zum Praxis-Training \_\_\_\_\_

Hiermit melde ich mich verbindlich für das Praxis-Training \_\_\_\_\_  
am \_\_\_\_ . \_\_\_\_ . 2012 an. Ich akzeptiere die beschriebenen Anmeldebedingungen. Schicken  
Sie die Rechnung bitte an die folgende Adresse:

Vorname und Name: \_\_\_\_\_

Firma (ggf.): \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

Plz und Ort: \_\_\_\_\_

Telefon/Telefax: \_\_\_\_\_

eMail: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Datum und Unterschrift

Senden Sie diese Seite einfach per Telefax an + 49 6409 80045 oder per Post an die oben  
stehende Adresse.