



ANGEBOT

Themen für Vorträge, Seminare, Workshop

Schwerpunkt: Frauen 2018

Hinweis:

Die Themen werden ganz nach Bedarf als Vortrag, Impuls, Seminar oder Workshop und passend für die jeweilige Zielgruppe gestaltet.

Spielregeln männlicher Kommunikation – und wie Frauen das im Business für sich nutzen können

„Wenn eine Frau nicht spricht, soll man sie auf keinen Fall unterbrechen.“ Eigentlich ist das Zitat von Clint Eastwood eine Frechheit – und doch hat es im Alltag seinen wahren Kern. Gerade im beruflichen Kontext fällt es Frauen manchmal schwer, sich ins Rampenlicht zu stellen, bei einer Präsentation auch präsent zu sein, einen Auftritt souverän zu meistern. Viele männliche Kollegen hingegen verstehen es, sich gekonnt in den Vordergrund zu spielen, eigene Leistung bravurös zu benennen und sich auf der Karriereleiter möglichst weit oben zu platzieren.

Frauen verhalten sich – verbal und auch nonverbal – in Gesprächssituationen anders als ihre männlichen Kollegen. Sie sind oft geleitet von ihrer Sensibilität und Empathie, tragen ihr Herz auf der Zunge. Im Meeting oder bei Zusammenkünften sind sie oft zurückhaltend, fühlen sich unsicher oder nicht ausreichend kompetent, so dass sie zögerlich oder überhaupt nicht das Wort ergreifen.

Die Veranstaltung zeigt die Unterschiede zwischen hierarchischer und netzartiger Kommunikation, beleuchtet typische Kommunikationsmuster und fragt, woher diese geschlechterspezifischen Unterschiede kommen. Das Fazit: Wer erfolgreich sein will, muss wissen, wie Männer sich mitteilen und Inhalte verstehen. Und dass weibliche Kommunikationsformen auch Stärken sein können!

Selbstsicheres Kommunizieren und Klartext reden – Frauen setzen sich durch

„Man kann nicht nicht kommunizieren“, sagt der Wissenschaftler Paul Watzlawick. Wir kommunizieren und sind von Kommunikation umgeben – denn das macht den Menschen aus. Doch wie gelingt es – erst recht als Frau – gute Gespräche und Besprechungen (intern und extern) zu führen, im Kontakt mit dem Gegenüber souverän und selbstsicher aufzutreten, in der Kommunikation klarer und unmissverständlicher zu werden?

Die Veranstaltung zeigt, wie Frauen in der Firma und in der Öffentlichkeit mit ihrem Auftreten eine gute Figur machen. Wir beleuchten die Möglichkeiten für Frauen, souverän und selbstsicher in Kontakt mit ihrem Gegenüber zu treten. Wie kann Kommunikation klarer und unmissverständlicher werden? Wie können Frauen in der Öffentlichkeit mit ihrem Auftreten eine gute Figur machen? In der männlich geprägten Arbeitswelt geht es darum, die Spielregeln zu kennen, um sich durchzusetzen. Wer männliche Machtkommunikation versteht, kann sie auch für sich nutzen.

Selbstsicheres Kommunizieren für Frauen – Aufbaukurs

„Behandelst du die Menschen, wie sie sind, machst du sie schlechter. Behandelst du sie, wie sie sein könnten, machst du sie besser.“ Das wusste schon Johann Wolfgang von Goethe. Dieser Aufbaukurs ist die Fortsetzung zur Veranstaltung „Selbstsicheres Kommunizieren und Klartext reden – Frauen setzen sich durch. Das Basis-Seminar hat viele Möglichkeiten aufgezeigt, um souveräner und optimaler den Berufsalltag zu gestalten. In diesem Aufbaukurs vertiefen wir das Thema, machen verschiedene Übungen und schauen uns Situationen aus dem Alltag an, die es dank passender Mittel und Methoden dann noch besser zu bewältigen gilt.

In dieser Veranstaltung wollen wir die richtigen Worte finden und diese selbstbewusst – mit der passenden Körpersprache untermauert – ans Publikum bringen. Im Mittelpunkt stehen Techniken, mit denen Sie kompetent und überzeugend kommunizieren. Ziel ist es, frei zu sprechen, frei von Angst oder Nervosität aufzutreten, kontrolliert, bündig und motivierend zu agieren.

Bei diesem Praxisworkshop probieren wir uns noch intensiver aus, geben wertschätzende Unterstützung und stärken uns - durch gezielte Vorbereitung genau wie durch Improvisationstechniken. Die Veranstaltung eignet sich für alle, die das Seminar bereits besucht haben oder die ihre selbstsichere Kommunikation trainieren wollen.

Das Äußere drückt das Innere aus – was wir vom „Haka“ für den Auftritt im Berufsalltag lernen können

„Rituale und Zeichen geben uns die Kraft dem Unfassbaren ins Auge zu sehen.“ (Anke Maggauer-Kirsche) Zunge raus? Grimassen schneiden? Drohgebärden? Haka heißt der Tanz der Māori, der viele intensive Signale beinhaltet. Traditionell soll das den Gegner einschüchtern, in seine Schranken weisen und beeindrucken. Noch heute nutzen Sportmannschaften in Neuseeland vor Wettkämpfen den Haka. Auch wenn das uralte Ritual der Ureinwohner oft ausschließlich als Kriegstanz interpretiert wird, dient er mitunter zur Begrüßung und Unterhaltung.

Auf den ersten Blick wirken Mimik und Gestik, Gruppendynamik und Körperhaltung dominant, aggressiv und maskulin. Wir schauen genauer hin – um zu sehen, wie Menschen dadurch entschlossen und mutig, willensstark und beherzt werden. Das Äußere drückt das Innere aus. Welche Kraft und Macht hat unsere Körpersprache? Wie beeinflusst die innere Haltung den Auftritt? Wie steuern wir unsere Ausdrucksweise? Wie wirken wir bewusst auf andere? Der Haka eröffnet ein spannendes Tool im beruflichen und privaten Alltag.

Souverän in jeder Situation – moderne Rhetorik für Frauen

„Siebzig Prozent vom Erfolg hängt davon ab, einfach nur aufzutauchen“, sagte Woody Allen. Sichtbar werden, sich professionell präsentieren und im Gedächtnis bleiben. Klingt gut? Und was sage ich und vor allem wie sage ich es, um bei der nächsten Veranstaltung, in einer Vorstellungsrunde oder beim Erstkontakt mit einem Kunden Interesse zu wecken und mich von den Mitbewerbern abzuheben? Selbst eine Kurzpräsentation sollte wirkungsvoll und darüber hinaus auch noch authentisch sein. Und es sollte vor allem Freude machen – denn so wird Ihre Begeisterung sichtbar und Ihr Enthusiasmus spürbar.

Im beruflichen Umfeld wird kommunikative und soziale Kompetenz tagtäglich gefordert. Neben fachlichen Qualifikationen werden auch Kommunikationsfähigkeiten verlangt. Ein souveränes, kompetentes, freundliches und selbstbewusstes Auftreten ist Bestandteil jeder persönlichen Erfolgsstrategie. Gehen Sie optimal Vorbereitet in jede Situation und meistern Sie gekonnt auch unvorhergesehene Lagen oder schwierige Konstellationen. Zeigen Sie sich kommunikationsstark und souverän. Überzeugen Sie, indem Sie mit einer professionellen und für Sie passenden Rhetorik auftreten. Nehmen Sie die Energien, Kritiken und Beiträge Ihres Publikums bewusst auf, um diesen Input gezielt positiv umzulenken und für sich zu nutzen.

Der sichere Auftritt in der Öffentlichkeit gehört zunehmend zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren. Wer etwas darstellen will, sollte rhetorisch zu überzeugen können. Diese Veranstaltung beleuchtet, wie Sie von Beginn an selbstsicher auftreten, Ihre Ziele durchsetzen und Ihre Firma, Ihr Projekt oder Ihr Vorhaben adäquat und gewinnbringend repräsentieren.

Tue Gutes und rede darüber – so gelingt Public Relation für sich selbst

„Wenn Sie einen Dollar in Ihr Unternehmen stecken wollen, so müssen Sie einen weiteren bereithalten, um das bekannt zu machen.“ Schon Henry Ford wusste, dass ohne Public Relations ein Produkt oder eine Dienstleistung nicht vollständig zum Erfolg geführt werden kann. Das gilt nicht nur für ein Unternehmen, sondern gleichermaßen für eine Person. Wie schafft man eine nachhaltige positive Außenwirkung, Glaubwürdigkeit nach außen und auch nach innen und eine gelungene Selbstdarstellung? Wie kann man sich optimal als Experte in der Branche profilieren?

PR zielt auf langfristige Wirkung ab. Daher braucht es durchdachte Strategien, passgenaue Konzepte und zielgruppenspezifische Botschaften. Carl Hundhausens Definition ist bis heute richtungs- und handlungsweisend: „Public Relations ist die Kunst, durch das gesprochene oder gedruckte Wort, durch Handlungen oder durch sichtbare Symbole für die eigene Firma, deren Produkt oder Dienstleistung eine günstige öffentliche Meinung zu schaffen.“

Selbst-PR – so stellen Frauen ihr Können und Wissen in den Vordergrund

„Der schlimmste Fehler von Frauen ist ihr Mangel an Größenwahn.“ So hat es die Schriftstellerin Irmtraud Morgner einmal formuliert. Eine Botschaft hat sich über viele Generationen heranwachsender Frauen hinweg manifestiert – und tut es teilweise noch immer: Als Mädchen und erst recht als spätere Frau steht es dir gut, zurückhaltend und möglichst unauffällig zu sein, still und brav anderen den Vortritt zu lassen, sich demütig, genügsam und möglichst anspruchslos zu gebärden. Wer seinem Glück nicht im Wege stehen will, sollte artig und anständig durchs Leben gehen – und vor allem unsichtbar.

Tatsächlich fällt es manchen Frauen schwer, über Erfolge zu berichten. Das eigene Können lautstark herauszustellen kommt bei nur wenigen in Betracht. Dabei ist die eigene Sichtbarkeit ein Karrierefaktor, ein Vertriebsinstrument, ein Erfolgsgarant. Der Schlüsselbegriff lautet Selbst-PR. Public Relation für die eigene Person. Außendarstellung dessen, was ich kann und möchte. Öffentlichkeitsarbeit in eigener Sache.

Wer nichts sagt, hat nichts zu sagen, so heißt es erst recht in der männlich dominierten Arbeitswelt. Ob in Wort, Schrift oder Bild: Diese Veranstaltung ist ein Plädoyer für mehr Sichtbarkeit durch Eigen-PR und richtet sich vor allem an Frauen.

PR für Existenzgründer, Startups und Freiberufler

„You never get a second chance to make a first impression.“ Der Grundsatz gilt erst recht im Unternehmertum. Wie aber werde ich mit meinem Unternehmen wahrgenommen? Was sagt meine Außendarstellung über mich und mein Angebot? Was sind meine Alleinstellungsmerkmale? Über welche Kanäle kann ich mein Portfolio optimal artikulieren? Mich als Experte profilieren und meine Zielgruppen finden?

Der Start in die Selbständigkeit ist eine echte Herausforderung. Neben einer guten Idee, unternehmerischem Gespür, einem Businessplan und einem langen Atem braucht es vor allem auch Selbstbewusstsein und die passende Selbstdarstellung. Diese Veranstaltung gibt die passenden PR-Instrumente an die Hand, damit das Business gelingt – gleich von Anfang an.

Professionelles und zeitgemäßes Texten – so gelingen wirksame Briefe und E-Mails

„Schreiben ist leicht – man muss nur die falschen Wörter weglassen.“ Dieser kluge Satz stammt vom berühmten Autoren Mark Twain. Was aber sind stattdessen die richtigen Formulieren, wenn ich mich an Kunden, Geschäfts- und Kooperationspartner, Vorgesetzte oder Mitarbeiter wende? Die passende Ansprache für jede Zielgruppe – darauf kommt es in der Kommunikation an. Erst recht beim schriftlichen Austausch. Von der Einladung bis zur Mailkorrespondenz, von Betriebsnachrichten bis Sachinformationen, von Negativmeldungen bis Rundschreiben mit Mehrwert: Auf die Kombination der richtigen Wörter wird viel Wert gelegt.

Schriftstücke sind wie eine Visitenkarte, sie hinterlassen außerhalb des Büros und auch intern einen bleibenden Eindruck. Ziel sind Mails und Briefe, die Freundlichkeit und Wertschätzung transportieren. In dieser Veranstaltung geht es um leicht verständliche Inhalte und insgesamt um die zielgruppenspezifische Aufarbeitung von Informationen. Struktur und optischer Aufbau spielen dabei eine wichtige Rolle. Wer klar und positiv schreibt, kommt bei seinem Gegenüber gut an.

Networking

Ein arabisches Sprichwort besagt: „Wer allein arbeitet, addiert. Wer zusammenarbeitet, multipliziert.“ Beim erfolgreichen Netzwerken geht es nicht um die möglichst größte Visitenkartensammlung, sondern um fruchtbare Kooperationen, sinnvolles Miteinander und gemeinsamen Benefit. Wer kennt einen der von einem weiß der einen kennt der das besonders gut kann? Wer sich heute in Netzwerken bewegt, hat klar die Nase vorn.

Wie aber finde ich die passende Plattform, wie bewege ich mich hier, worauf muss ich achten und was bringt es mir letztendlich? Der Vortrag will für das Thema Networking sensibilisieren. Denn Netzwerken funktioniert ganz nach dem Grundsatz „Geben ist seliger denn nehmen.“ In erster Linie geht es hierbei nicht um Akquise, sondern um Kontaktpflege. Und gelingende Kommunikation. Wer es schafft, Beziehungen zu knüpfen, legt ein wichtiges Fundament für den späteren Erfolg. Denn das richtige Netzwerk ist wie ein Motor, der uns zügig voran bringt. Beziehungen sind Türöffner.

Networking ist der systematische Aufbau und die Pflege dieser Beziehungen. Talent, fachliches Knowhow und Leistung sind das ein; intellektuelle, soziale und finanzielle Unterstützung, Lösungsansätze, Vorbilder und Verkaufsabschlüsse sind das andere. Ein Beziehungsnetz ersetzt die Schwäche des einzelnen durch die Stärke der Gruppe. Es bereichert das Leben und eröffnete neue Erfahrungen und Erkenntnisse.

Sprich, damit ich dich sehe (Sokrates) **Small Talk leicht gemacht**

Immer dann, wenn Menschen aufeinander treffen, findet Kommunikation statt – und sie hat so viele Facetten. Die Gelegenheit, um mit anderen in Kontakt zu kommen, sind vielfältig: Mit dem Vorgesetzten in der Kantine in der Schlange stehen. Auf einer Party einem Fremden begegnen. Auf der Straße einen flüchtigen Bekannten treffen. Auch Geschäftsessen, Verkaufsgespräche, Konferenzen und Seminare ebenso wie Betriebsfeiern und Einladungen sind Plattformen. Erst recht Messen, Kongresse und Fachtagungen eröffnen interessante Möglichkeiten für nützliche und nutzbringende Gespräche.

Small Talk – also das kleine unverfängliche Gespräch – macht durchaus Spaß und hilft bei der heute so enorm wichtigen Netzworkebildung. Wer die Grundregeln, die Themenfelder und ein paar Tricks kennt, wird sich schnell auf dem öffentlichen und betrieblichen Parkett bewegen und wohl fühlen. Gerade Business-Veranstaltungen eignen sich, um sein Netzwerk auf- und auszubauen. Small Talk als die leichte Variante der Kommunikation ist dabei ein relevanter Bestandteil. Es gehört mit zur Kunst, um Beziehungen aufzubauen und zu nutzen. Wer dieses Spiel beherrscht, hebt sich von anderen ab – und bleibt positiv in Erinnerung.

Die Referentin



Wortakrobat. Wortwandler. Wortschöpfer.
Wortgewalt.

Dr. Simone Richter (Jahrgang 1974) ist
Kommunikationstrainerin, Journalistin und
Publizistin.

Sie arbeitet freiberuflich im Bereich Text, Konzept
und Strategieberatung, begleitet und betreut
Unternehmen und Institutionen aus verschiedenen
Branchen sowie Bildungseinrichtungen.

Als promovierte Kommunikationswissenschaftlerin,
erfahrene Senior PR-Beraterin und ehemalige
Redakteurin der Stuttgarter Zeitung kennt sie das
Feld der internen und externen
Unternehmenskommunikation, der Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit und das der Redaktionen –
gleich aus verschiedenen Perspektiven.

Und rundet als Redenschreiberin sowie als
Ghostwriterin für Fach- und Sachbücher ihr Profil ab.

Als ehemalige Präsidentin der Wirtschaftsjuvenen
Esslingen engagiert sie sich ehrenamtlich im
Netzwerk junger Unternehmer. Und kennt die
Bedürfnisse von Mittelstand und Industrie.