



DURCHBRUCH

WJ-AKADEMIE 2013

WJ-AKADEMIE 2013

TRAININGSANGEBOTE DER WIRTSCHAFTSJUNIoren GÖRLITZ IN KOOPERATION MIT DER MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ GMBH

Die Wirtschaftsjunioren Görlitz haben mit großem Erfolg im Oktober 2012 das Unternehmerforum Oberlausitz »UFO« zum 2. Mal veranstaltet. Über 120 Gäste kamen zweifelnd und gingen inspiriert. Wir vernahmen den Ruf nach mehr. Mehr UFO und mehr Trainings, die auf die Bedürfnisse von Unternehmern und Führungskräften zugeschnitten sind. Diesen Wunsch erfüllen wir wieder.

Die Wirtschaftsjunioren haben ein Akademie-Programm zusammengestellt, das es in sich hat. Acht Tagesseminare mit Themen, die im Führungsalltag permanente Begleiter sind. Von und mit Trainern aus der Praxis. An teilweise ungewöhnlichen Orten. Dazu bieten wir den Teilnehmern ausreichend Zeit zum Netzwerken. So gehört ein gemeinsames Abendessen zu jedem Training.

Unsere Trainer, unsere Themen und unsere Locations sind nicht schlechter als in München, Frankfurt oder Hamburg. Dafür sind unsere Preise deutlich günstiger und die Reisestrapazen zu vernachlässigen. Auf den folgenden Seiten finden Sie die einzelnen Termine mit ausführlicher Beschreibung der Inhalte und Trainer.

Wenn Ihnen der Köder schmeckt, dann katschen Sie nicht lange drauf rum. Beißen Sie schnell an, da die Plätze begrenzt sind.

beste Grüße,
die Wirtschaftsjunioren Görlitz

TRAINING #1 (BASIC) / TRAINING #2 (ADVANCED)

»DIE KUNST DES NICHT AUFGEBENS«

DISZIPLIN UND RESPEKT IM UMGANG MIT SICH SELBST UND ANDEREN

(THOMAS HÖNEL)

TERMIN: SEMINAR 1: 19. JUNI 2013, 9:00 – 17:30 (BASIC)

SEMINAR 2: 17. OKTOBER 2013, 9:00 – 17:30 (ADVANCED)

ORT: KARATE-SCHULE OTOMO ZITTAU E.V., AN DER REISSIGMÜHLE 1A, 02763 ZITTAU

AFTER-WORK-DINNER: AB 19:00 IM RESTAURANT »JOLESCH«, KLIENEBERGER PLATZ 1 IN ZITTAU

THEMEN:

Part 1 - Bewegung und Beweglichkeit, Atem und Atmung, Zentrum und Zentrierung

Part 2 - Körper und Körpergefühl, Distanz und Nähe, Aktivität und Ruhe

DAS TRAINING:

Der achtsame Umgang mit sich selbst und dem Trainingspartner - das ist das Leitmotiv dieser Workshops. Bewusstes Selbstmanagement und die Entwicklung einer eigenen Arbeitskultur, bei der Komponenten wie Disziplin und Respekt im Umgang mit sich selbst und anderen eine fundamentale Rolle spielen, sind Gegenstand dieses Workshops. Den ungewöhnlichen Rahmen dafür bietet das Dojo, ein Ort in dem fernöstlicher Kampfsport und Lebensphilosophie praktiziert werden.

Trainiert werden Prinzipien des Selbstmanagements wie z.B. das Befolgen von komplexen Anweisungen, die Unterordnung und Selbstbeherrschung, die innere Balance aber auch das Wahren von Höflichkeit und das Kraft schöpfen. Als Instrumente kommen Techniken aus fernöstlichen Meditations- und Körpersystemen und den Kampfkünsten zum Einsatz. Zum Beispiel: traditionelle Gymnastikübungen, »Tegumik« (Kampftechniken der Okinawinesischen Karateka) und Atem- und Meditationsübungen aus Japan und Indien. Abgerundet wird das Programm durch Übungen aus modernen Physio- und Fitnesssystemen, einem traditionellen japanischen Mittagessen, einer gemeinsamen Ruhepause (Schlafsack nicht vergessen) und einer japanischen Tee-Zeremonie. Kampfkunst-Anzüge werden am Veranstaltungsort zur Verfügung gestellt.

DER TRAINER:

Thomas Hönel findet man auf Pfaden, die noch nicht ausgetreten sind. Seit 15 Jahren steht er mit Kompagnon Bernd Zimmermann an der Spitze der Marketingagentur ZH2 in Zittau/Dresden.

Nach der Arbeit tauscht er den flauschigen Agenturteppich gegen die harte Kampfmatte. Seit 1990 leitet Hönel die Karate-Schule »OTOMO« in Zittau. Als Erfolgstrainer schickt er regelmäßig seine Talente zu Welt- und Europameisterschaften. Der Schüler des japanischen Meisters Akio Nagai und des kanadischen Kampfkunsthistorikers Dr. Patrick McCarthy war selbst Nationalkader. 1997 nahm er an den Karate-Weltmeisterschaften in Mailand teil.

Thomas Hönel kann Kampfkunst-Regeln in reale Lebenssituationen übersetzen. Aus zahlreichen dieser Einheiten entstehen spannende Seminare, die den gesamten Menschen formen. Unbeschreiblich. Nur erlebbar.



TRAINING #3

»KOMMUNIKATION IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN« (DR. MATTHIAS SCHMIDT)

TERMIN: 19. MÄRZ 2013, 9:00 – 17:30

ORT: MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ, MELANCHTHONSTRASSE 19, 02826 GÖRLITZ

AFTER-WORK-DINNER: AB 18:30 IM PATRIZIERHAUS ST. JONATHAN, PETERSTR. 16, 02826 GÖRLITZ

DAS TRAINING:

Spätestens bei Konflikten kommt das Nachrichten-Quadrat an seine Grenzen. Bei eskalierenden Konflikten mit Kunden oder Mitarbeitern bedarf es spezieller non-direktiver Kommunikationsstrategien.

TRAINING #4

»MOTIVATIONSPSYCHOLOGIE« (DR. MATTHIAS SCHMIDT)

TERMIN: 11. SEPTEMBER 2013, 9:00 – 17:30

ORT: MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ, MELANCHTHONSTRASSE 19, 02826 GÖRLITZ

AFTER-WORK-DINNER: AB 18:30 IM PATRIZIERHAUS ST. JONATHAN, PETERSTR. 16, 02826 GÖRLITZ

DAS TRAINING:

Zum Thema Motivation gibt es viele Theorien und Befunde. Leider fehlt es jedoch den meisten Menschen an praktischen Tools um Motivation aufrecht zu erhalten. Nach der Klärung ist die Zielverfolgung die größte Herausforderung. In einem Kurs können praktische Motivationshilfen getestet und individuell angepasst werden.

DER TRAINER:

Dr. Matthias Schmidt, Jahrgang 1976, studierte Psychologie und Kommunikationsmanagement. Er arbeitet als Dozent am Institut für Allgemeine Psychologie, Bio-Psychologie und Methoden der Psychologie an der Technischen Universität Dresden und unterrichtet außerdem an verschiedenen Hochschulen, Fachhochschulen und Bildungseinrichtungen. Als Referent, Berater, Trainer und Coach ist er auch für Unternehmen und Institutionen im In- und Ausland unterwegs. Den Praxisbezug hat der gebürtige Löbauer nie aus den Augen verloren. Regelmäßig schult er die Eliten in Wirtschaft, Verwaltung, Politik und an der sächsischen Hochschule für Polizei auf dem weiten Feld der Kommunikation.



TRAINING #5

»EINE REDE RICHTIG REDEN« (AXEL KRÜGER)

TERMIN: 14. MAI 2013, 9:00 – 17:30

ORT: MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ, MELANCHTHONSTRASSE 19, 02826 GÖRLITZ

AFTER-WORK-DINNER: AB 18:30 IM PATRIZIERHAUS ST. JONATHAN, PETERSTR. 16, 02826 GÖRLITZ

DAS TRAINING:

Schneller als gedacht kommen wir in die Not, vor einer größeren Gruppe vortragen zu müssen. Und scheitern. Bis zum mitreißenden Redner ist es ein weiter Weg, aber zumindest die rhetorischen Grundregeln sollte man auf dem Karriereweg frühzeitig beherrschen. Warum versteht mein Gegenüber nicht, was ich meine? Mit welchen Ohren hören, mit welchen Schnäbeln sprechen wir? Was sage ich, obwohl ich nichts gesagt habe? Wie unterscheiden sich Wahrheit und Wahrnehmung? Das sind nur wenige von vielen Fragen aus dem kommunikativen Alltag, denen nachgegangen wird. Immer ohne erhobenen Zeigefinger und ganz gewiss auch ohne "Königsweg". Es gibt die Lauten und die Leisen. Jeder hat ein Recht, gehört zu werden.

TRAINING #6

»REDEN AUF STÜRMISCHER SEE« (AXEL KRÜGER)

TERMIN: 26. NOVEMBER 2013, 9:00 – 17:30

ORT: MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ, MELANCHTHONSTRASSE 19, 02826 GÖRLITZ

AFTER-WORK-DINNER: AB 18:30 IM PATRIZIERHAUS ST. JONATHAN, PETERSTR. 16, 02826 GÖRLITZ

DAS TRAINING:

Warum verstummen wir angesichts neuer Aufgaben? Welche Erfahrungsbilder verstellen die Sicht auf neue Chancen? Wer sind die Blockierer für Veränderungen und wie kann man sie überwinden? In spielerischen Elementen erfahren die Teilnehmer, wie man sich in ungewohnten Situationen kommunikativ zusammen rauft und neu aufstellt. Mit den "6-Denk-Hüten" wird ein System vorgestellt, das hilft, in bedrohlichen Lagen abgeklärte Entscheidungen herbeizuführen.

DER TRAINER:

Axel Krüger leitet unter der Marke „Machtwort“ die strategische Kommunikation im MultiMediaPark Görlitz. Er berät, trainiert und coacht mittlere und große Unternehmen im Bereich interne und externe Kommunikation. Zum Ausgleich schreibt er Kolumnen, betätigt sich als Kabarettist und hat mit dem Imagefilm „Generation Erfahrung“ gerade seine erste Regiearbeit abgeschlossen.



TRAINING #7

»PENCIL SELLING – VERKAUFEN MIT DEM STIFT« (HENRIK JESCHKOWSKI)

TERMIN: 12. NOVEMBER 2013, 9:00 – 17:30

ORT: MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ, MELANCHTHONSTRASSE 19, 02826 GÖRLITZ

AFTER-WORK-DINNER: AB 18:30 IM PATRIZIERHAUS ST. JONATHAN, PETERSTR. 16,
02826 GÖRLITZ

DAS TRAINING:

„Wenn dein Marketingkonzept auf eine Serviette passt und es jeder versteht, ist es gut!“ (Dan Roam)

Früher gab es kein Power Point, keine Hochglanzflyer und keine ausführlichen Beartungsprospekte, die heute leichtfertig und viel zu oft in Gesprächen genutzt werden. Das spart eine Menge Zeit.

Und wo bleibt der Gesprächspartner? Er bleibt auf der Strecke. In Zeiten der Wertschätzung und Kundenbindung greifen viele wieder zu Stift und Papier, um das Gespräch in den wichtigsten Punkten festzuhalten, zu visualisieren.

Der das Gespräch führt kann sich sicher sein, dass er seinen Gesprächspartner nicht „verliert“ und dass er auch nichts vergisst. Wichtige Informationen werden zielsicher sortiert, notiert und visualisiert. Anschließend kann der Gesprächspartner dieses Minikunstwerk sogar mitnehmen und es ist nun für Ihn ein Leichtes, wiederum andere zu begeistern – weil man ja bei der Entstehung dabei war, das Bild mitentwickelt hat.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – das ist die Idee, die dem Pencil Selling zugrunde liegt. Erlernen Sie in diesem Seminar wie Sie „das Gesagte“, mit einem Bild verstärken. Skizzieren Sie Ihr Minikonzept, Ihre Unternehmensvision mit wenigen Strichen. Das hat nichts mit Kunst zu tun und ist erlernbar.

Eignen Sie sich gängige Methoden der Mini-Visualisierung an und entwickeln Sie Ihre eigene persönliche Note.

Gut geeignet für Teilnehmer die sich viel und häufig in beratenden Gesprächssituationen befinden. Vertriebler, Verkäufer, Außendienstler, Kreative und alle, die auf starke Aussagen und lösungsorientiertes Verhandeln setzen, werden mit diesem Seminar besonders angesprochen.

TRAINING #8

»GESPRÄCHSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSTECHNIKEN« (HENRIK JESCHKOWSKI)

TERMIN: 16. APRIL 2013, 9:00 – 17:30

ORT: MULTIMEDIAPARK GÖRLITZ, MELANCHTHONSTRASSE 19, 02826 GÖRLITZ

AFTER-WORK-DINNER: AB 18:30 IM PATRIZIERHAUS ST. JONATHAN, PETERSTR. 16, 02826 GÖRLITZ

DAS TRAINING:

Ob im Mitarbeiter- oder im Verkaufsgespräch eine gute Vorbereitung ist genauso wichtig wie eine Verhandlungsstrategie. Bei diesem Workshop werden grundlegende Elemente der Gesprächsführung vermittelt und eingeübt. Sie erfahren, wie kommunikative Missverständnisse entstehen und wie sie vermieden werden können. Im Mittelpunkt der vermittelten Inhalte stehen die Antworten auf die Fragen: Was ist bei der Gesprächsvorbereitung zu beachten und wie planen Sie richtig? Wie erreichen Sie, dass Sie verstanden werden? Wie gehen Sie mit Konflikten um oder wie können Sie diese vermeiden?

Lernen Sie das Harvard-Konzept mit seinen 4 Grundaspekten und die 3-Punkt-Kommunikation kennen. Nehmen Sie sich nützliche Tipps und Tricks für Ihre tägliche Arbeit aus diesem Seminar mit, um eine starke Wirkung in Gesprächen zu erzielen und verhandeln Sie in Zukunft erfolgreicher. Viele Übungen, eigenes Erleben und Ausprobieren sind selbstverständlich garantiert. Gut geeignet für Teilnehmer die viel in Gesprächen sind – Mitarbeitergespräche, Zielgespräche, Kritikgespräche, etc. und auch für Außendienstler die mit Kunden oder Einkäufern sprechen.

DER TRAINER:

Henrik Jeschkowski, Görlitzer, fühlt sich ebenfalls sehr wohl in seiner Wahlheimat Berlin. Im Oktober 2012 brachte er sich beim UFO der Wirtschaftsjunioren in Bautzen mit großem Erfolg und viel Leidenschaft ein. In seinem Workshop begeisterte er die Besucher mit „Hypnotischen Sprachmustern“.

Im gleichen Jahr stand er erstmals seit 11 Jahren wieder auf einer Lesebühne, um die Jazzhappen im Görlitzer Apollo mit zu rocken.

Seit mittlerweile 7 Jahren ist Henrik Jeschkowski BDVT zertifizierter Trainer, Berater, und Coach. Dank dieser sehr methodischen Ausbildung und vieler Zusatzqualifikationen gehören Team-, Führungskräfte- und Verhaltenstrainings, sowie Produkt-, Verkaufs- und Vertriebstrainings, und natürlich Visualisierungs- und Moderations-Workshops in sein Angebotsportfolio.

Zu seinen Referenzen zählen namhafte Unternehmen wie Daimler AG, Deutsche Bank AG, Siemens AG, Apple GmbH, Media-Saturn-Holding, Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH und Telekom Deutschland GmbH.



PREISE UND BUCHUNG

PREIS EINZELSEMINAR:

Jeweils 185,00 EUR

PREIS EINZELSEMINAR FÜR
WJ GÖRLITZ MITGLIEDER*:

Jeweils 139,00 EUR

PREIS EINZELSEMINAR FÜR
WJ MITGLIEDER ANDERERER KREISE:

Jeweils 150,00 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Im Preis enthalten sind Seminargebühren, Materialien, Pausenversorgung, After-Work-Dinner. Buchungen erfolgen über Ronny Hausmann, der mit seinem Unternehmen 1weiter die Organisation für die WJ-Akademie übernimmt.

Bitte nutzen Sie für Ihre Anmeldung das Formular und senden dies ausgefüllt an die E-Mail-Adresse: **hausmann@1weiter.de** oder per Fax an 0 35 84 22 08 43. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Buchungsbestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr bitten wir vorab zu überweisen. Die Kosten können ggf. als berufliche Weiterbildung steuerlich geltend gemacht werden.

* Die Jahresmitgliedschaft bei den Wirtschaftsjunioren Görlitz e.V. kostet 120,00 Euro. Das Preisangebot ist gültig für alle Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Görlitz, die vor Beginn des jeweiligen Seminars als ordentliche Mitglieder oder Fördermitglieder dem Verein