



Kontakt:

Innotemis GmbH
BayTech Akademie
Petershauser Str. 6
85411 Hohenkammer

Telefon: 0800 22 98 32 4
Fax: 08137 99 85 9 50
kundenservice@baytech.de
www.baytech.de

Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung „gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen.

Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter www.baytech.de anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 08137 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten.

Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr.

Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht.

Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

Datenschutzzerklärung: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50

- Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.
- Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Komplexe Themen – kompetent kommunizieren

Teilnehmer:

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

Firmendaten/Rechnungsempfänger:

Firma

Straße, Hausnummer (Postfach)

PLZ, Ort

Telefon/Fax

Anmeldebestätigung z. Hd. (falls abweichend)

Rechnung z. Hd. (falls abweichend)

Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum



Unterschrift des Teilnehmers

KOMMUNIKATION



Komplexe Themen – kompetent kommunizieren





Komplexe Themen – kompetent kommunizieren

THEMENGEBIETE

Je komplexer die Inhalte, die es zu kommunizieren gilt, um so wichtiger die Klarheit der Botschaften. Leider ist zu häufig das Gegenteil der Fall – besonders dann, wenn versucht wird, die schon sehr hohe Komplexität des Themas mit einer noch höheren Menge an Details zu „erschlagen“.

Aber was ist die Alternative? Denn oberflächliche „Dampfplauderei“ wird den komplexen Themen auch nicht wirklich gerecht. Ein unerreichter Köhner auf dem Gebiet der genialen Kommunikation komplexer Inhalte war sicherlich Steve Jobs. Er steht uns live nicht mehr zur Verfügung aber wir können trotzdem weiter ganz viel von ihm lernen, indem wir die Prinzipien hinter seinen legendären Auftritten analysieren und – so weit das für uns „Normalbegabte“ möglich ist – erlernen.

Eines dieser Prinzipien lautet: Üben, üben, üben. Und beides werden wir in diesem besonderen Seminar tun: Die – praktisch bewährten – Prinzipien von Steve Jobs und anderen Großen ihres Fachs analysieren – und dann einüben. Und beides für die schwierigen Themen, die es zu kommunizieren gibt.

Wichtige Informationen

Ihr Referent: Dr. Rudolf Lütke Schwienhorst

Dauer des Seminars: 2 Tage

ZIELE & VORTEILE

Ziele

Die TN sind nach dem Seminar in der Lage, komplexe Themen in strukturierter Form zu kommunizieren. Sie haben gelernt, welche Bedeutung die Anwendung einfacher Geschichten für den Erfolg ihrer Kommunikation hat – gerade bei schwierigen Themen.

Vorteile

Dadurch, dass die Teilnehmer gelernt haben ihre Themen in überzeugender Weise zu kommunizieren, sind sie besser in der Lage, Erfolg im Beruf zu haben, weil sie Ihre Kollegen, Mitarbeiter und Chefs für ihre Ideen und Überzeugungen gewinnen können. Wenn Sie dabei sein wollen, melden Sie sich gleich an, denn die Zahl der Teilnehmer ist im Interesse der hohen Lernintensität streng begrenzt auf 15 pro Gruppe – mit zwei Trainern.

Zielgruppe

- Führungskräfte mit Geschäfts- oder Funktionsverantwortung
- Interne und externe Berater
- Max. 15 TN
- Durchführung mit 2 Trainern (ab 8 Teilnehmern)

INHALTE

Was ist also die Alternative zu den vielen wichtigen Details?

Erstens gilt es, die Details in eine plausible Geschichte einzupacken, weil unser Gehirn viel besser für Geschichten als für Details geeignet ist.

Zweitens gilt es an jeder Stelle genau zu überlegen, wie viel Detail gerade notwendig ist, um die Geschichte zu erzählen und an welcher Stelle ein gute Abstraktion mehr leistet als jedes weitere Detail – um mein Kommunikationsziel zu erreichen.

Wenn mein Kommunikationsziel aber lautet, dass ich meine Zuhörer für die Idee gewinnen möchte, ein kenntnisreicher und vielleicht etwas detailverliebter Experte zu sein, kann ich natürlich gar nicht großzügig genug mit Details sein. Aber selbst dann gilt, dass die strukturierte Darbietung der Details darüber entscheidet, ob mein Zuhörer überhaupt eine Chance bekommt, sie zu verstehen und dann vielleicht auch noch einige besonders wichtige davon zu behalten.

Wenn es darüber hinaus auch noch darum geht, die Zuhörer zu etwas zu bewegen, sollte ich auch noch verstanden haben, dass es stets Emotionen sind, die Menschen aus ihrem Zustand „herausbewegen“. Und dann gilt es zu lernen, diese Emotion so zum Ausdruck zu bringen, dass sie auch beim Gegenüber ankommt. Denn wenn es ein hoch empfindliches Wahrnehmungsorgan bei uns allen gibt, dann das für die Authentizität der Anderen. Und meine Botschaft kommt dann besonders gut an, wenn ich sie authentisch ausgedrückt habe, weil ich meine (echten) Emotionen mit auf die Reise geschickt habe. Und weil ich dafür die Ausdrucksform gefunden habe, die genau zu mir passt. Und alles das kann man lernen.

Inhouse-Training

Wir bieten dieses Seminar auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.