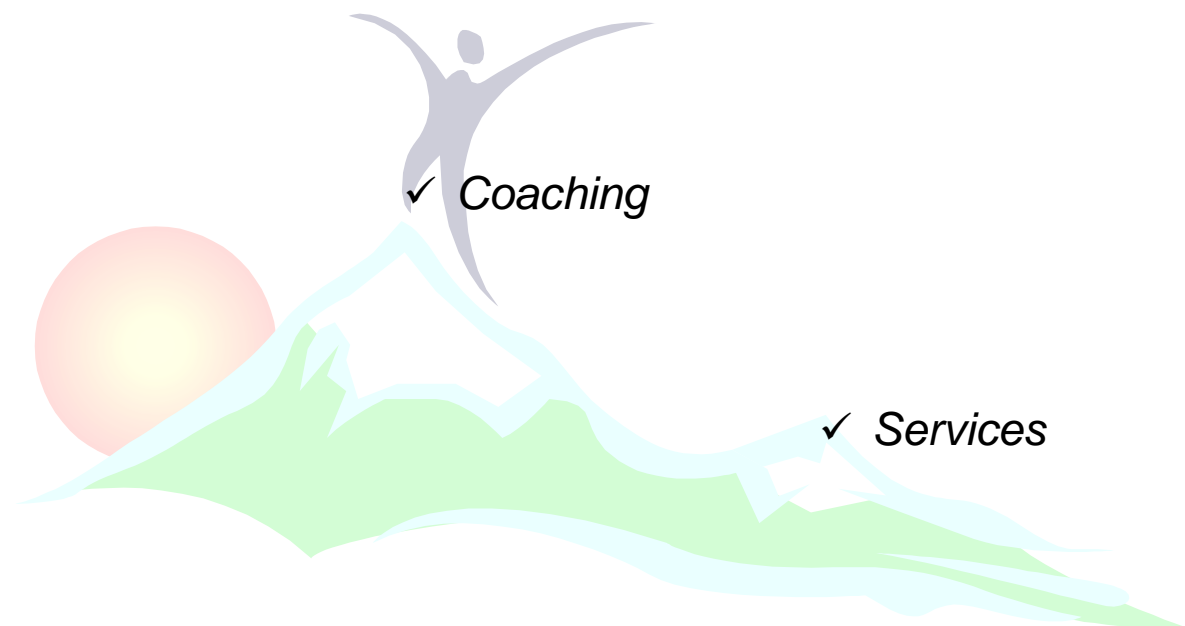


„Erfolgreich sein“

Angebot 2019

✓ *Aus- und Weiterbildung*



✓ *Coaching*

✓ *Services*

Kommunikation



Marketing

Management

1. Übersicht

Unser Dasein ist von dauerndem und schnellem Wechsel geprägt, und die damit verbundenen Anpassungen verändern gewohnte Strukturen, Arbeitsinhalte, Abläufe, Methoden und Mittel. Die führen oft zu neuen Formen des Zusammenseins. Veränderungsprozesse, zunehmende Anforderungen sind auch Herausforderungen und Chancen, verlangen aber viel Energie, Kraft und Substanz. ZEB stellt ein gezieltes Angebot in den Bereichen Kommunikation, Marketing, Management mit folgenden Kursen zur Verfügung:

KOMMUNIKATION

- Überzeugend auftreten
- Rhetorik – die Basis der Kommunikation

MARKETING

- Kundenorientiertes Verhalten
- Gespräche – strukturiert, aktiv und attraktiv führen

MANAGEMENT

- Führen mit Wertschätzung – schafft Mehrwert
- Sitzungen – strukturiert, aktiv und attraktiv leiten
- Mental stark und motiviert

Unsere Idee:

informieren, trainieren



helfen

unterstützen

2. Seminarinformationen

KOMMUNIKATION

Seminar	"Überzeugend auftreten"
Zielsetzung	Mit mindestens 5 neuen, aktiven und attraktiven Möglichkeiten soll die Erkenntnis geweckt werden, dass reden lernbar ist, und dass man in der Lage ist, Präsentationen/Referate, Schulungen, Moderationen/Sitzungen frei und gewinnbringend durchzuführen.
Inhalte	<p>Teil 1 (1 Tag)</p> <ul style="list-style-type: none">- Einführung in die „ganzheitliche Idee“- 10 wichtige Punkte der Methodik - Didaktik - Rhetorik- Der „Rote“ Faden (die Struktur)- Die umfassende Vorbereitung- Ich und mein Publikum- Die Mimik-, Gestik-, Körpersprache- Mediengebrauch und -wechsel- Das Reden (Sprache und Stimme)- Methodeneinsatz und -wechsel <p>Teil 2 (1 Tag)</p> <ul style="list-style-type: none">- So gewinne ich die Aufmerksamkeit der Teilnehmenden- Die Stoffauflockerung- Die Bekämpfung der Redeangst- Praktische Umsetzung „trainieren, üben und ausprobieren,“- Wichtige Merkmale einer Lehr- und Lernsituation (gehirngerechtes Vorgehen)- Transfermöglichkeiten- Konsequenzen für meine Praxis
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB
Dauer	1 + 1 Tag/08.30 - 17.00 Uhr
Daten	Kurs 1 12.01. und 26.01.19 Kurs 2 09.02. und 02.03.19 Kurs 3 06.04. und 27.04.19 ...oder nach Absprachen!
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG
Kosten	Fr. 560.-- pro Tag/pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)
Gruppe	8 - 12 Personen

Seminar**"Rhetorik – die Basis der Kommunikation"**

Zielsetzung	Der Kurs soll Möglichkeiten aufzeigen – vor dem Publikum – selbstsicher und gelassen aufzutreten. Die Teilnehmenden erleben ihre Rhetorik und kennen am Schluss die 4 wichtigen Grundregeln beim Sprechen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">- Der visuelle Auftritt- Eine lebendige, natürliche Mimik-, Gestik-, Körpersprache schafft Vertrauen- Die Rhetorik als Basis meiner Botschaft- Wirkung meiner Sprache und Stimme erleben (Training und Übung mit der Videokamera)- Die Grundregeln beim Sprechen- Die Technik des Gesprächs- Das Aussprechen der Laute- Die Bekämpfung der Redeangst- Selbst lernen - selbst üben- Konsequenzen für meine Praxis
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB
Dauer	1 Tag /08.30 - 17.00 Uhr
Daten	Kurs 1 19.01.19 Kurs 2 09.03.19 Kurs 3 15.06.19 Kurs 4 17.08.19 Kurs 5 09.11.19 ...oder nach Absprachen!
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG
Kosten	Fr. 560.-- pro Tag/pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)
Gruppe	8 - 12 Personen

Seminar	"Kundenorientiertes Verhalten"
Zielsetzung	Der Kurs soll Verkäufer/innen mindestens 5 verschiedene, aktive und attraktive Möglichkeiten, Massnahmen für Verkaufsgespräche und –präsentationen aufzeigen. Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung soll im Massstab 1 : 1 trainiert und geübt werden.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Vor dem Kaufakt liegt ein Denkakt (das innere Kaufgespräch) - Wichtige Eigenschaften der Kundschaft und des/der Verkäufers/in - Die Wahrnehmung - Merkmale, wichtige Punkte, Aufbau und Verlauf eines Gesprächs oder einer Präsentation - Visualisierungsmöglichkeiten - Die Beziehungs- und Sachebene - Die ganzheitliche Kommunikation (verbale und nonverbale Kommunikation) - Die Fragetechnik - Der „Rote Faden“, die Struktur eines Gesprächs oder Verkaufspräsentation - Eröffnung und Abschluss - Bekämpfung der Redeangst - Die globale, umfassende Vorbereitung - Training und Übung - Transfermöglichkeiten - Konsequenzen für meine Praxis
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB
Dauer	1 Tag/08.30 - 17.00 Uhr
Daten	Kurs 1 16.02.19 Kurs 2 29.06.19 Kurs 3 26.10.19 ...oder nach Absprachen!
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG
Kosten	Fr. 560.-- pro Tag/pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)
Gruppe	8 - 12 Personen

Seminar	"Gespräche – strukturiert, aktiv und attraktiv führen"	
Zielsetzung	Die Teilnehmenden kennen die 5 Phasen eines Modells, das eine gewisse Klarheit, Struktur für Verkaufsgespräche und -präsentationen aufweist.	
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Die 5 Phasen eines Gesprächs oder Präsentation - Die Gestaltung der Phasen - Einsatz- und Modifikationsmöglichkeiten - Die umfassende Vorbereitung 	
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB	
Dauer	1 Tag, 08.30 - 17.00 Uhr	
Daten	Kurs 1	25.01.19
	Kurs 2	23.03.19
	Kurs 3	26.04.19
	Kurs 4	14.06.19
	Kurs 5	16.08.19
	Kurs 6	23.11.19
	...oder nach Absprachen!	
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG	
Kosten	Fr. 560.-- pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)	
Gruppe	8 - 12 Personen	

Seminar	"Führen mit Wertschätzung – schafft Mehrwert"
Zielsetzung	Die Teilnehmenden kennen vier verschiedene Lerntypen, können sich motivieren und bei Mitarbeiter/innen Demotivationsphasen vermeiden. Sie sind in der Lage, ganzheitlich zu führen. Sie sind vertraut mit dem „pädagogisch, psychologischen Dreieck,, (führen mit Kopf, Herz und Hand) und können es sinnvoll und gezielt in der Praxis einsetzen.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">- Führen - was heisst das?- Typengerecht führen- Mit Verstand, Gefühl und Intuition führen- Praxisnahe Möglichkeiten für das 3-dimensionale Führen- Der Führungskreis- Ziele setzen und fair delegieren- Die Entwicklung auf zwei Ebenen- Das Kompetenzdreieck – was heisst das für mich?- Wie kann ich mich auf Führungssequenzen vorbereiten? (Effizienz und Effektivität)- Das Erfolgsdreieck mit praxisnahen Möglichkeiten- Die Kraft vom positiven Denken- Motivation – Selbstmotivation- Konsequenzen für meine Führungspraxis
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB
Dauer	1 + 1 Tag, 08.30 - 17.00 Uhr
Daten	Kurs 1 22./23.02.19 Kurs 2 17./18.05.19 Kurs 3 23./24.08.19 ...oder nach Absprachen!
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG
Kosten	Fr. 560.-- pro Tag/pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)
Gruppe	8 - 12 Personen

Seminar	"Sitzungen – strukturiert, aktiv und attraktiv leiten"
Zielsetzung	Die Teilnehmenden kennen <ul style="list-style-type: none"> - die 3 Schritte der umfassenden Vorbereitung - die 5 Schritte einer ganzheitlichen Sitzung und sind in der Lage, eine unkonventionelle, aktive und attraktive Sitzung zu leiten.
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Unkonventionelle Sitzungen – was heisst das? - Die Sitzungstypen - Die ganzheitliche Vorbereitung - Die Struktur einer Sitzung - Methoden und Medien - Mit Bewegung zum Sitzungserfolg - Die Zweibahn-Kommunikation
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB
Dauer	1 Tag, 08.30 - 17.00 Uhr
Daten	Kurs 1 11.01.19 Kurs 2 08.02.19 Kurs 3 30.03.19 Kurs 4 04.05.19 Kurs 5 14.09.19 Kurs 6 07.12.19 ...oder nach Absprachen!
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG
Kosten	Fr. 560.-- pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)
Gruppe	8 - 12 Personen

Seminar	"Mental stark und motiviert"
Zielsetzung	<p>Die Teilnehmenden</p> <ul style="list-style-type: none"> - erkennen und nutzen ihr inneres Kräftepotential - erlernen und trainieren mentale Techniken - erkennen innere Barrieren und entwickeln eine persönliche Strategie des Durchbruchs - steigern ihre Konzentration
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> - Mentale Stärke als Grundlage - Die persönliche Standortbestimmung - Der Zielsetzungsprozess - Meine persönlichen Ziele - Die globale, umfassende Vorbereitung - Der Umgang mit Veränderungen - Stressbewältigung - Den Durchbruch schaffen <ul style="list-style-type: none"> ° Das Erfolgsdreieck ° Die Kraft vom positiven Denken ° Motivation/Selbstmotivation ° Motivationshilfen - Balance und Harmonie durch Gesundheitsmethoden - Möglichkeiten für das „Mentale Training“ - Mein Programm „Mentales Training“ - Praktische Übungen/Training - Konsequenzen für die Praxis
Leitung	Patrick Zwicky, ZEB
Dauer	2 Tage, 08.30 - 17.00 Uhr
Daten	<p>Kurs 1 10./11.05.19</p> <p>Kurs 2 27./28.09.19</p> <p>Kurs 3 13./14.12.19</p> <p>...oder nach Absprachen!</p>
Kosten	Fr. 560.-- pro Tag/pro Person (Es besteht die Möglichkeit, für Gruppen/Teams einen Pauschalpreis zu vereinbaren.)
Ort	Schulungszentrum (2. Stock) Wilerstrasse 3, 9545 Wängi/TG
Gruppe	8 Personen

Allgemeine Bestimmungen

Anmeldung

Das beiliegende Formular ausgefüllt per Post an ZEB senden oder via e-Mail an info@zentrum-eb.ch

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Sie erhalten anschliessend von uns eine schriftliche Anmeldebestätigung. Einladungen und Rechnung stellen wir Ihnen vor Kursbeginn zu.

Kurskosten

In den Kurskosten sind

- Kursdokumentationen
- Getränke in den Pausen
- Mittagsverpflegung im nahen Restaurant

inbegriffen.

Nicht enthalten sind Hotelspesen bei Übernachtungen. Werden nur Teile des Kurses besucht, so können die verpassten Tage nicht nachgeholt werden.

Absagregelung

Bis 4 Kalenderwochen vor Kursbeginn kann ohne Kostenfolge abgemeldet werden.

Für Abmeldungen, die bis zu 2 Kalenderwochen vor Kursbeginn eintreffen, werden 50 % der Kursgebühren belastet.

Für Abmeldungen, die später als 2 Kalenderwochen vor Kursbeginn eintreffen, müssen die vollen Gebühren belastet werden, sofern keine Vertretung angemeldet wird.

Hotel

Als Teilnehmer/in profitieren Sie von einem preisgünstigen Angebot, wenn Sie am Ort übernachten. Auf Wunsch übernehmen wir für Sie die Hotelreservation.

Mit der Kurseinladung erhalten Sie detaillierte Hotelinformationen und eine Bestätigung der Zimmerreservation. Das Hotel stellt Ihnen individuell Rechnung.



Kursanmeldung

Einzelperson

Ich melde mich für folgenden Kurs an:

Thema _____ Datum _____

Meine Koordinaten

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

Telefon _____ Fax _____

eMail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Gruppen

Ich melde folgende Personen für folgenden Kurs an:

Thema _____ Datum _____

Name/Vorname

Adresse

Kontaktperson

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

Telefon _____ Fax _____

eMail _____

Datum _____

Unterschrift _____

Anmeldung senden an

ZEB, Patrick Zwicky, Wilerstrasse 3, 9545 Wängi TG

Telefon 052 366 48 58

Natel 079 358 58 26

Internet www.zentrum-eb.ch

eMail patrick.zwicky@zentrum-eb.ch

