GFA

PERSONAL – BERATUNG, ENTWICKLUNG, MANAGEMENT

SEMINARPROGRAMM

SEMINARPROGRAMM

MÖGLICHE STANDORTE

GFA SIMMERN

GFA BAD KREUZNACH

GFA IDAR-OBERSTEIN

BEI IHNEN ALS INHOUSE-SEMINAR

IN WEITEREN RÄUMLICHKEITEN
NACH ABSPRACHE

SPANNENDE PLÄTZE IN DER NATUR

**Sie haben Wünsche zu Änderungen
in Bezug auf das Seminarprogramm?
Sprechen Sie uns gerne an.**

Zur leichteren Lesbarkeit haben wir auf den nachfolgenden Seiten die männliche Form gewählt.
Selbstverständlich meinen wir damit Frauen und Männer gleichermaßen.

ÜBER DIE GFA

Als **G**esellschaft **f**ür **A**rbeitsmarktförderung stellen wir seit mehr als 20 Jahren den Mensch in den Mittelpunkt unserer Arbeit. Wir engagieren uns als familiengeführtes Unternehmen mit nachhaltigen Lösungen für ein innovatives und wertschöpfendes **Personalmanagement** und tragen so einen Teil zur Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsförderung bei.

Für **unsere Kunden** lösen wir Personalprobleme mit den besten Kandidaten des Marktes und hochqualifizierten Schulungsmethoden. Für **unsere Bewerber** öffnen wir Türen und bieten neue Chancen in Unternehmen mit zukunftssicheren Arbeitsplätzen.

Bestens vertraut mit **Trends und Entwicklungen** der nationalen Personalbranche handeln wir nachhaltig, kostenbewusst und zielgruppengerecht.

Mit **professionellen Suchmethoden und umfangreichem Kontaktnetzwerk** kennen wir die Bedürfnisse der Personalverantwortlichen und bieten dem Fachkräftemangel in enger Zusammenarbeit mit den Bewerbern die Stirn. Wir gehen von der Praxis aus und entwickeln je nach Bedarf flexible Konzepte für den Arbeitsmarkt.

Zu unseren Kunden zählen beispielsweise Unternehmen aus den **Branchen** Metall, Automotive, Immobilien, Papier, Kunststoff, Textil, Einzelhandel, Chemie und Maschinenbau.

Unser **Wirkungskreis** erstreckt sich hauptsächlich über die Landkreise Rhein-Hunsrück, Bad Kreuznach sowie Birkenfeld. Die Kundenkontakte reichen über diese Landkreise hinaus vom nördlichen Raum Koblenz bis Kaiserslautern sowie von Trier bis ins Rhein-Main-Gebiet.

In diesem Wirkungskreis sind wir die **Nummer 1 aus der Region für die Region** mit den meisten Bewerberanfragen der Region.

Unser persönliches Menschenbild basiert auf einem **klaren Wertesystem,** in dem Ehrlichkeit, Fairness, Wertschätzung, Vertrauen und eine offene Kommunikation einen festen Platz haben.

„ES GIBT NUR EINS,
WAS AUF DAUER
TEURER IST ALS BILDUNG:
KEINE BILDUNG.“

JOHN F. KENNEDY

DAS ZIEL UNSERER SEMINARE IST IHRE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Fast jeder von uns hat es bereits erlebt: Sie freuen sich auf ein Seminar, erhoffen sich für Ihre Mitarbeiter oder sich selbst einen Zugewinn für den Berufsalltag, doch dann sitzen die Teilnehmer stundenlang im Schulungsraum und hören nahezu nur bereits bekannte Informationen. Selbst bei neuen Erkenntnissen bleibt nach dem Kurs oftmals die Transferproblematik. Wie setze ich die gelernten Dinge um und wie kann ich die neuen Fähigkeiten in meinen eigenen Alltag integrieren? So investieren Sie für das Seminar kostbare Zeit und Geld, gehen aber ohne erkennbaren Nutzen wieder nach Hause. Weder Mitarbeiter noch Firma profitieren von solchen Kursen.

Wir bieten mit unserem bewährten Konzept aus Vorabgespräch und Anwendungsbezug die Lösung für diese Problematik. So vermitteln unsere Seminare den Teilnehmern genau das Know-how, das sie benötigen, um sich weiter zu entwickeln oder Ihr Unternehmen einen entscheidenden Schritt voranzubringen. Denn wir wollen nicht einfach nur Seminare durchführen – unser Ziel ist es, Sie weiter voran zu bringen. Wir liefern damit Weiterbildung mit Vorteilen für alle.

VORABGESPRÄCH – DAS RICHTIGE SEMINAR FÜR SIE

Gemeinsam eruieren wir in einem persönlichen Gespräch, wo Sie oder Ihre Mitarbeiter aktuell stehen, welche Kenntnisse noch fehlen und wo wir Sie mit unserem Seminar abholen dürfen. So wählen wir das passende Seminar für Ihren Leistungs- und Wissensstand aus beziehungsweise stellen bei Bedarf sogar einen Kurs individuell für Sie und Ihre Bedürfnisse zusammen.

ANWENDUNGSBEZUG – FÜR DIE TATSÄCHLICHE VERBESSERUNG IM ARBEITSALLTAG

Nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis“ sind unsere Dozenten keine reinen „Lehrer“ oder Theoretiker. Alle sind in dem speziellen Bereich tätig, über den sie referieren. So kennen sie die aktuellen Problematiken, Entwicklungen und Herausforderungen direkt aus eigener Erfahrung. Diese bringen sie in den interaktiven Seminaren ein und helfen damit, gemeinsam mit den Anforderungen der teilnehmenden Unternehmen und Mitarbeiter den Transfer des Gelernten in die Praxis erfolgreich umzusetzen. Bei Bedarf kann auch eine on-the-Job Begleitung durch den Dozenten nach Seminarende erfolgen, um das Erlernte noch sicherer im Arbeitsalltag zu verankern.

Hinzu kommt, dass wir nicht „nur“ ein Seminar- beziehungsweise Weiterbildungsanbieter sind. Durch die starke Rückkoppelung mit den anderen Geschäftsbereichen der GFA und den weiteren Teilen der Unternehmensgruppe, bekommen wir stets die aktuellen Herausforderungen mit und können so unsere Seminarangebote fortwährend aktualisieren. Sie profitieren somit stets von Angeboten auf dem neuesten Stand.

INHALT

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... PERSONALMANAGEMENT DER NEUEN GENERATION

HR-Kompetenz im Überblick 12
Ganzheitliche Personalauswahl 14
Positive Candidate Experience 15
Employer Branding 16
Internen Employer Brand entwickeln 17
E-Recruiting spezifisch für Ihr Unternehmen 18
Effizienteres Recruiting mittels IT-Unterstützung 19
Individual-Arbeitsrecht 20
Rechtssichere Arbeitszeugnisse 21

... ERFOLGREICHE FÜHRUNG

Wertschätzung als Führungsinstrument 24
Erfolgreiches Führen im Team 25
Führungskultur im Wandel 26
Erfolgreich führen statt zeitaufwendig kontrollieren 27
Typgerechte Führung mit dem INSIGHTS-Modell 28

... INDIVIDUELLE UNTERNEHMENSBEGLEITUNG

Individuelle Unternehmensbegleitung 30
Moderation vor Ort 31
Best Practice Vertriebs-Coaching 32

... ZUSAMMENWIRKENDE TEAMS

Konfliktmanagement 34
Geschäftserfolg ist Teamarbeit 35
Teamentwicklung mal anders 36
Leben heißt Erleben 38
Business Mental Training 40
Mediation und Konfliktberatung 41

... GESUNDE MITARBEITER

Stressmanagement 43
Resilienz 44

... ZWECKVOLLE KOMMUNIKATION

Kommunikation und Gesprächsführung 46
Erfolgreiche Verhandlungsführung 47
Der richtige Draht 48
Moderationstechniken 49
Führen von Mitarbeitergesprächen bei Problemen 50

... FUNDIERTES FACHWISSEN

Büro-Soft- und Hardware
MS Office 52
MS Outlook 53

Technik
Metall-Technik 54
CNC-Technik 55
Pneumatik & Hydraulik 56
Robotertechnik 57

Lager
Lager-Logistik 58
Gabelstaplerschein 59

Sprachen
Crashkurs Spanisch 60
Deutsch als Fremdsprache 61

ERFOLGREICH IM (NEUEN) JOB DURCHSTARTEN

Unterlagen Check 64
Technik 65
Brand me! 66
Business Knigge 67
Individuelles Coaching 68

DOZENTENPROFILE 70

STIMMEN VON SEMINARTEILNEHMERN 77

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN 78

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... PERSONALMANAGEMENT DER NEUEN GENERATION

HR-KOMPETENZ IM ÜBERBLICK

MENSCHEN MACHEN UNTERNEHMEN ERFOLGREICH

Wir in Deutschland verfügen über eine Ressource, die uns international konkurrenzfähig macht. Das sind keine Ölvorkommen oder ähnliches, sondern unser Know-how – gebunden an viele einzelne Kompetenzträger. Die Knappheit dieser entscheidenden Ressource – *der aktuelle Mangel an Fachkräften und Talenten* – bedroht folglich auch die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens. Je nach Berufsfeld und Region ist dieser Mangel sogar so ausgeprägt, dass von einem *War-for-Talents* gesprochen wird. Somit rückt das Management dieser knappen Ressource – das *Personalmanagement* – stärker in den Fokus. Der Human Resources-Bereich, dessen Daseinsberechtigung früher auf Einstellungen, Entlassungen sowie der Lohn- und Gehaltsabrechnung basierte, erlangt nun eine zentrale Wettbewerbsrelevanz. Das Wissen, wie Talente gefunden oder entwickelt und ans Unternehmen gebunden werden können, ist für jedes wirtschaftlich agierende Unternehmen überlebenswichtig geworden.

Wir von der GFA verbinden eine ausgewiesene *HR-Kompetenz* mit jahrzehntelanger Erfahrung in den unterschiedlichsten Branchen und Märkten und unterstützen Sie gerne darin, Ihr Wissen in diesem Bereich zu professionalisieren. Ein kluges Personalmanagement verschafft auch kleinen und mittleren Unternehmen die Chance, eine Brücke zu potentiellen Bewerbern zu schlagen, um sie für ihre spannenden Jobs und einzigartige Unternehmenskultur zu begeistern. Sie müssen somit im Kampf um die besten Talente nicht gegen die großen Konzerne den Kürzeren ziehen.

Nicht nur der Bereich Social Media, etwa in Bezug auf die *Arbeitgeberattraktivität,* eröffnet neue Möglichkeiten. Personalmanagement ist ein breites Feld.

Schildern Sie uns Ihre Herausforderung aus dem Themenfeld Human Resources und wir lösen Sie gemeinsam. Wir konzipieren mit Ihnen ein individuell auf Sie zugeschnittenes Seminar bzw. organisieren ein individuelles Coaching und stellen Ihnen den passenden Experten an die Seite.

Wir freuen uns darauf, Ihnen helfen zu dürfen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen.

SEMINARDAUER
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

PERSONALMARKETING

EMPLOYER BRANDING

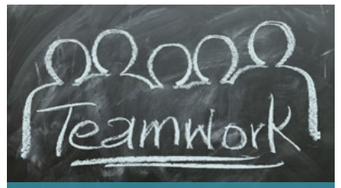
CANDIDATE EXPERIENCE

TALENT SCOUTING

RECRUITING-INSTRUMENTE

METHODIK DER PERSONALAUSWAHL

FÜHRUNGSKRÄFTE-ENTWICKLUNG



(VIRTUELLE) TEAMARBEIT

RETENTION MANAGEMENT

WORK-LIFE-BALANCE

ONBOARDING

RECHTSSICHERHEIT

KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEIT

HR-SOFTWARE

STELLENANZEIGEN-GESTALTUNG

GANZHEITLICHE PERSONALAUSWAHL

NEBEN HARDFACTS AUCH DIE WICHTIGEN SOFTSKILLS IM INTERVIEW HERAUSFINDEN

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus der mittleren bis oberen Führungsebene, die im Recruiting-Prozess eingebunden sind (Geschäftsführer, Personalleiter, Personalreferenten, Abteilungsleiter, Teamleiter)

SEMINARZIEL

Sie lernen, wie Sie Ihre Personalauswahl treffsicherer gestalten können und erhalten Anregungen dazu, mit welchen Instrumenten Sie im Gespräch neben dem Fachwissen die mindestens genauso wichtigen sozialen Kompetenzen herausfinden, um das Risiko für zukünftige Fehlentscheidungen bei der Einstellung zu reduzieren.

Zentral ist die Beleuchtung des Recruiting-Prozesses und die Vermittlung von geeigneten Werkzeugen zur besseren Ermittlung der vorhandenen Skills im Interview, Vorbereitung und Übung von Sequenzen aus dem Bewerberinterview, Impulse durch die Trainerin, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit; Transfervereinbarung mit konkreten Umsetzungsschritten.

SEMINARINHALT

- Erfahrungsaustausch zu den aktuell verwendeten Verfahren der Zielgruppe
- Der klassische Rekrutierungsprozess – wichtige Voraussetzungen für eine gute Auswahl schaffen
- Trennung der „Spreu“ vom „Weizen“ – die richtigen Kandidaten in die Vorauswahl
- Die verschiedenen Typologien und deren berufliche Eignung nach dem INSIGHTS MDI®-Modell
- Marketing: Die Bewerber typgerecht für das Unternehmen „begeistern“
- Den Softskills im Interview auf den Grund gehen: Vermittlung von verschiedenen Werkzeugen aus der Personalberaterpraxis zur besseren Erkennung der sozialen Kompetenzen im Interview.
- Analyse von konkreten schwierigen Situationen aus der Praxis der Teilnehmer
- Praxisnahe Anregungen zur Optimierung des Auswahlprozesses

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Versierte Personalberaterin und erfahrene Management-Trainerin, Expertin für INSIGHTS® MDI

SEMINARDAUER
2 Tage

IHRE INVESTITION
1.390,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

POSITIVE CANDIDATE EXPERIENCE

ES GIBT NUR EINE CHANCE FÜR EINEN ERSTEN EINDRUCK

ZIELGRUPPE

Recruiter, Mitarbeiter der Personalabteilung, am Recruiting-Prozess beteiligte Führungskräfte

SEMINARZIEL

Wie heißt es so schön – es gibt nur eine Chance für den ersten Eindruck. Gute Talente sind rar. Daher ist der erste Eindruck von großer Bedeutung, wenn es darum geht, Talente zu gewinnen und zu binden. Schärfen Sie in diesem Seminar Ihr Bewusstsein für die Bedeutung der Candidate Experience und lernen Sie Best Practice Beispiele kennen. Sie analysieren zudem die Points of Contact zu Ihren Bewerbern und erarbeiten Verbesserungsmaßnahmen, um die Kommunikation und den Kontakt zu potentiellen Mitarbeitern besser zu gestalten. Es wird sowohl ein Blick auf die Offline-Kontaktmöglichkeiten geworfen als auch auf die Online-Kontaktpunkte in Social Media oder etwa auf Ihrer Webseite.

SEMINARINHALT

- Bewusstsein für die Bedeutung der Candidate Experience entwickeln
- Analyse der eigenen Vorgehensweise
- Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen
- Erstellen eines Handlungsplanes für die schnelle Umsetzung

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Dozentin mit Personal- und Marketing-Know-How

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
495,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

EMPLOYER BRANDING

MITARBEITERGEWINNUNG IM DIGITALEN ZEITALTER

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

Mit den neuen Medien ist auch die Transparenz auf dem Arbeitsmarkt gestiegen. Bewertungsplattformen für Arbeitgeber, Gehaltsvergleiche und Schlagwörter wie Work-Life-Balance sind fester Bestandteil der heutigen Arbeitswelt. Ein gezieltes Employer Branding sollte daher ein wichtiger Punkt in jeder Personalstrategie sein.

Erfahren Sie von unseren Experten, wie Sie sich als guter Arbeitgeber positionieren können – und im besten Falle nachhaltig von sich reden machen. Erhalten Sie im Seminar wichtige Orientierungshilfen auf Ihrem Weg durch den „Kommunikationsdschungel“ und erarbeiten Sie gemeinsam mit uns passende Maßnahmen. Mit praxisnahen Tipps und Hilfestellungen unterstützen wir Sie dabei, auch die neuen Möglichkeiten von Social Media & Co. erfolgreich in der Mitarbeitergewinnung und -bindung einzusetzen.

SEMINARINHALT

- Orientierungshilfe im Bereich Kommunikation
- Praxisbeispiele für die Umsetzung
- Grundlagenvermittlung im Employer Branding
- Vorstellung von Best Practice-Fällen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Kommunikationsexperten mit langjähriger Erfahrung in der B2B und B2C Kommunikation im In- und Ausland

SEMINARDAUER
Je nach Wunsch des Auftraggebers / Ein- bis Zweitagesseminar

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

INTERNEN EMPLOYER BRAND ENTWICKELN

VERMITTLUNG VON UNTERNEHMENS-KULTUR & -WERTEN

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

Werte bilden die Grundlage für den Geschäftserfolg. Mit den richtigen Werten können Mitarbeiter gewonnen und gebunden werden. Ziele langfristig zu planen und zugleich Mitarbeitern und Kollegen sowie der Gesellschaft in Achtung und Verantwortung gegenüber zu treten, sind Werte, mit denen man mehr erreichen kann als mit bloßem Blick auf die nächste Bilanz.

Um eine wertorientierte Kultur aufzubauen, muss diese nachhaltig im Alltag erlebt und gelebt werden. Die neuen Mitarbeiter / Auszubildenden treten in Kürze ihre Beschäftigung in Ihrem Unternehmen an. Wie wird ihnen sowohl gezeigt als auch erklärt, was Werte bedeuten und welche Werte im Unternehmen existieren? Wer sagt ihnen, wie wichtig Werte zur Zielerreichung im Beruf, in der Familie, beim Sport oder in der Freizeit sind? Identifizieren sich Ihre Mitarbeiter tatsächlich mit den Werten des Unternehmens? Wie unterscheidet sich das Wertedenken der früheren Generation mit dem der „Generation Y“? Welten stoßen aufeinander!
Wie ist Ihr Unternehmen darauf vorbereitet?

SEMINARINHALT

- Was sind Werte?
- Eigene Werte finden und definieren
- Unternehmenswerte verstehen und respektieren
- Werte „erleben“ und „erfühlen“
- Zusammenhang von Werten, Richtung, Halt und Zielen
- Erkennen, dass Werte den Charakter bilden
- Umgang mit Werten der „Generation Y“

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
275,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

(E-)RECRUITING SPEZIFISCH FÜR IHR UNTERNEHMEN

AUF IHR UNTERNEHMEN ABGESTIMMTE RECRUITING-MÖGLICHKEITEN

ZIELGRUPPE

Personaler, die neue Mitarbeiter suchen und sich bisher noch nicht tiefer mit dem Thema E-Recruiting auseinander gesetzt haben; Geschäftsführer

SEMINARZIEL

Der Arbeits- und Bewerbermarkt hat sich in den letzten Jahren gewandelt. Fachkräftemangel und demografischer Wandel sind nur zwei Aspekte, die hierbei eine wichtige Rolle spielen. Die Unternehmen sind im Zugzwang und müssen aktiv werden, um gute Auszubildende und qualifizierte Mitarbeiter rekrutieren zu können. Bestehende Prozesse müssen überdacht und neue Recruiting-Wege in Betracht gezogen werden. Jedoch müssen Recruiting-Strategien auf die jeweiligen Zielgruppen und auf Ihr Unternehmen sowie die Region abgestimmt werden. Möglichkeiten hierzu bietet das Internet, jedoch ist das Offline-Recruiting noch nicht ganz ausgestorben. Und die passive Bewerbersuche reicht bei vielen Zielgruppen nicht mehr aus – die Personalverantwortlichen müssen aktiv auf Ihre potentiellen Mitarbeiter zugehen.

In diesem Seminar legen wir gemeinsam Ihre Zielgruppen fest, erarbeiten die entsprechenden Recruiting-Wege, entwickeln eine Handlungsempfehlung und übergeben Ihnen ein Konzept, das Ihnen zukünftig nicht nur im Bereich Recruiting, sondern in allen anderen Bereichen des zeitgemäßen (Personal-) Marketings und bei der Entwicklung einer Arbeitgebermarke als Anleitung dient.

SEMINARINHALT

- Konkrete Hilfestellungen, um Ihren Personalbedarf besser und schneller abzudecken
- Festlegung Ihrer Zielgruppen, deren Medienverhalten und Erwartungen
- Erreichbarkeit Ihrer Recruiting-Zielgruppen
- Einschätzung, welche (E-)Maßnahme für Sie sinnvoll und nützlich ist
- Aktuelle Informationen für Ihre Budgeteinschätzung und -optimierung

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Versierte Dozentin mit HR-Studium und großer Erfahrung im Recruiting

SEMINARDAUER
Je nach Wunsch des Auftraggebers / Ein- bis Zweitagesseminar

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

EFFIZIENTERES RECRUITING MITTELS IT-UNTERSTÜTZUNG

DIE RICHTIGE BEWERBERMANAGEMENT-SOFTWARE FÜR IHRE BETRIEBLICHEN ANFORDERUNGEN IDENTIFIZIEREN

ZIELGRUPPE

Recruiter / Mitarbeiter im Personalwesen, die Ihre Bewerbungen bisher ohne Softwareunterstützung bearbeiten; Führungskräfte, die die Einführung einer Bewerbermanagement-Software planen

SEMINARZIEL

HR-Software und insbesondere Bewerbermanagement-Systeme gibt es viele. Doch welches System auswählen!? Damit Sie sich nicht für die Software mit der besten Werbung bzw. dem versiertesten Vertrieb entscheiden, erarbeiten wir in diesem Seminar gemeinsam Ihre spezifischen betrieblichen Recruiting-Prozesse. Basierend auf diesen Anforderungen kann folglich genau das System gewählt werden, das Ihren individuellen Strukturen am besten entspricht und somit Ihre alltägliche Arbeit optimal unterstützt und effizienter gestaltet.

SEMINARINHALT

- Kurze Einführung in die Welt des IT-unterstützten Bewerbermanagements
- Gemeinsames Erarbeiten Ihrer Recruiting-Prozesse
- Ausarbeiten von Verbesserungsmöglichkeiten Ihrer Recruiting-Prozesse
- Ableiten Ihrer individuellen, betrieblichen Anforderungen an ein Bewerbermanagement-System

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Dozentin mit der Kombination aus Personal- und Software-Know-how

SEMINARDAUER
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

INDIVIDUAL-ARBEITSRECHT

ARBEITSRECHTLICHES KNOW-HOW FÜR PERSONALER UND FÜHRUNGSKRÄFTE

ZIELGRUPPE
Alle Personen, die mit der Umsetzung dieser Arbeitsbereiche betraut sind

SEMINARZIEL
Die Teilnehmer lernen, wie sie Arbeitsrecht-konform arbeiten, welche Punkte besonders wichtig sind, was häufige Fehler sind, welche Alternativen es für bestimmte Situationen gibt, etc. Mit dem entsprechenden Wissen, die richtigen Entscheidungen, zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Form zu treffen, können viel Zeit, Geld und Aufwand gespart werden.

Darüber hinaus wird oftmals auch verkannt, dass es in vielen Fällen auch um Vertrauen und den guten Ruf geht. Es braucht lange, ein Vertrauen aufzubauen – zerstört kann es innerhalb einer Sekunde sein. Jede arbeitsrechtliche Klage gegen einen Arbeitgeber kann das Image eines Unternehmens in Gefahr bringen. Mitarbeiter verlieren schnell das Vertrauen, wenn sie das Gefühl haben, Personalentscheider und Führungskräfte sind nicht sattelfest im Metier Arbeitsrecht. Im Affekt ausgesprochene Fehlentscheidungen wie unwirksame Kündigungen oder Abmahnungen sind nicht nur in diesem Einzelfall nicht rechtskräftig, sie sind sogar kontraproduktiv in ihrer Signalwirkung.

SEMINARINHALT
Inhaltlich befasst sich das Seminar mit dem Individualarbeitsrecht, sprich dem Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

- Arbeitsverträge
- Kündigungen
- Abmahnungen
- Aufhebungsverträge
- Kündigungsschutz/-fristen
- Entgeltfortzahlung
- AGG (Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz)

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Zugelassene Rechtsanwältin Mag. iur., einschlägige berufliche Erfahrung sowie versiert als Dozentin

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
275,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

RECHTSSICHERE ARBEITSZEUGNISSE

EINFACHE UND QUALIFIZIERTE ZEUGNISSE FORMAL RICHTIG ERSTELLEN UND FORMULIEREN

ZIELGRUPPE
Personaler; Mitarbeiter und Führungskräfte, die Zeugnisse ausstellen

SEMINARZIEL
Arbeitgeber sind verpflichtet, Arbeitszeugnisse auszustellen. Gleichzeitig ist dies oft eine heikle Angelegenheit. Einerseits soll das Zeugnis wahrheitsgemäß formuliert werden. Andererseits soll es dem Arbeitnehmer dazu verhelfen, eine neue Stelle zu finden. Dies kann zu Konflikten führen. Wie ist dieser Spagat zu meistern und worauf muss geachtet werden? Welche Rechte hat der Arbeitnehmer, welche Pflichten obliegen mir als Arbeitgeber? Zudem wird betrachtet, wie Zeugnisse unter der Beachtung der Formulierungs-Grundsätze aussagekräftig verfasst werden können.

SEMINARINHALT
- Überblick über die Rechte und Pflichten der Zeugniserstellung
- Komponenten des einfachen und qualifizierten Arbeitszeugnisses
- Formulierungen
- Aushändigung Mustervorlagen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Zugelassene Rechtsanwältin Mag. iur., einschlägige berufliche Erfahrung sowie versiert als Dozentin

SEMINARDAUER
Halb-Tagesseminar

IHRE INVESTITION
175,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... ERFOLGREICHE FÜHRUNG

WERTSCHÄTZUNG ALS FÜHRUNGSINSTRUMENT

IST NICHT GETADELT LOB GENUG?

ZIELGRUPPE
Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte

SEMINARZIEL
Wertschätzung, insbesondere eine wertschätzende Führung, scheint zur Mangelware geworden zu sein und kristallisiert sich in so gut wie jedem Unternehmen bei Mitarbeiterbefragungen zum großen Kritikpunkt heraus. Doch die Auswirkungen mangelnder Wertschätzung am Arbeitsplatz sind mit hohen Risiken und Kosten für ein Unternehmen verbunden.

Wertschöpfung hängt zunehmend von Wertschätzung und einer wertschätzenden Kultur in einem Unternehmen ab und wird somit immer stärker zum Erfolgsfaktor.

Was ist Wertschätzung eigentlich? Was verstehen Mitarbeiter darunter und wie wecke und stärke ich diese in der Führung und Unternehmenskultur? Antworten auf diese und andere Fragen finden Sie in diesem Seminar.

SEMINARINHALT
- Folgen und Kosten mangelnder Wertschätzung
- Definition Wertschätzung
- Lernpsychologische Mechanismen
- Wertesysteme und deren Bedeutung
- Etablierung einer wertschätzenden Unternehmenskultur
- Richtiges Loben lernen (Motor für gute Leistung und Motivationsgeber)
- Empathie als Instrument für ein respektvolles Verstehen
- System der „Vier Säulen“ kennenlernen (Beobachtung-Gefühle-Bedürfnisse-Bitte)
- Wertschätzende Kommunikation als Konfliktlöser
- Führen lernen durch ehrliche Wertschätzung (Feedback, konstruktive Kritik)
- Blockaden lösen
- Umsetzungsstrategien im Berufsalltag

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
255,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

ERFOLGREICHES FÜHREN IM TEAM

SELBSTKOMPETENZ FÜR TEAMLEITER

ZIELGRUPPE
Führungskräfte, Teamleiter, Vorgesetzte

SEMINARZIEL
„Die Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital.“ Häufig wird diese oder eine ähnliche Formulierung benutzt, um auf den hohen Einfluss der Mitarbeiter eines Unternehmens im Hinblick auf dessen geschäftlichen Erfolg hinzuweisen. Ein gutes Team bildet sich allerdings in den seltensten Fällen von allein. So individuell, wie die einzelnen Teammitglieder sind, so anspruchsvoll gestaltet sich die Lenkung der Mitarbeiter durch ihre Teamleiter.

Das Erreichen einer dauerhaft hohen Motivation von Mitarbeitern hängt sehr stark von der Art der Mitarbeiterführung ab. Nicht nur die entsprechende Ausbildung der Teamleiter ist hier ausschlaggebend, sondern vielmehr deren menschliche Eignung. Gutes Einfühlungsvermögen und ein hohes Maß an Kommunikationsgeschick sind deshalb unabdingbare Voraussetzungen für ein erfolgreiches Führen von Mitarbeitern.

SEMINARINHALT
- Werte – Unternehmenswerte
- Mensch und Organisation
- Führungsbilder und -modelle
- Teamsitzungen effizient gestalten
- Kommunikation & Rhetorik
- Fördern der gruppendynamischen Entwicklung
- Veränderungsprozesse

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Führungs- und Trainererfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Je nach Wunsch des Auftraggebers

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

FÜHRUNGSKULTUR IM WANDEL

INDIVIDUELLE UNTERNEHMENSBEGLEITUNG

ZIELGRUPPE
Geschäftsführer und ihre Mitarbeiter

SEMINARZIEL
Damit Sie Ihre Unternehmensziele erreichen können, benötigen Sie das Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters.

War in der Vergangenheit Führung oftmals gezeichnet von Vorschrift, Macht und Kontrolle, so fordert die neue Generation Mitarbeiter – auch „Y“ und „Z“ genannt – dass sie als Menschen mit individuellen Talenten, Problemen und Bedürfnissen wahrgenommen werden. Das Standardrepertoire im Umgang mit den Mitarbeitern verliert immer mehr an Wirkung, es wird ggf. immer schwieriger, Mitarbeiter im Unternehmen zu halten bzw. qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Inwieweit haben Sie sich und Ihre Führungskräfte auf diesen Wandel vorbereitet? Welche Führungskultur wird in Ihrem Unternehmen gelebt? Wie werden junge Führungskräfte auf ihre Aufgabe vorbereitet?

SEMINARINHALT
Wir begleiten Unternehmen individuell bei der Klärung dieser Fragen und unterstützen Sie, Ihre zukünftige Führungskultur zu definieren und gemeinsam mit den Führungskräften in die Praxis umzusetzen.

Sie haben die Möglichkeit die passende Form der Zusammenarbeit auszuwählen:

- Seminar / Workshop
- Praxisbegleitung
- Beratung / Analyse / Konzeption / Dokumentation

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Erfahrung im Management-Training, pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Individuell nach Absprache

IHRE INVESTITION
Individuell nach Absprache

ERFOLGREICH FÜHREN STATT ZEITAUFWENDIG KONTROLLIEREN

NEUES FÜHRUNGSVERSTÄNDNIS

ZIELGRUPPE
Führungskräfte aus der mittleren bis oberen Führungsebene (Geschäftsführer, Personalleiter, Abteilungsleiter, Teamleiter)

SEMINARZIEL
Der Trend in den Unternehmen geht zu immer mehr Selbstverantwortung bei den Mitarbeitern. Dies erfordert ein neues Führungsverständnis, welches das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter individuell fördert.

Die Fähigkeit, dieses Führungsverständnis in der Kommunikation umzusetzen, ist zu einer Schlüsselkompetenz für effektive und moderne Führung geworden.

Dieser Workshop ermöglicht Ihnen die Reflexion des eigenen Kommunikations- und Führungsverhaltens und zeigt mögliche Entwicklungspotenziale und alternative Handlungsstrategien auf.

Der Workshop ist interaktiv und praxisorientiert angelegt. Sie lernen über kurze Inputs zu psychologischen Hintergründen für menschliches Handeln, Analyse von schwierigen Situationen aus der Praxis, Rollenspielen und Diskussionen unter anderem dadurch eine neue Sicht auf das Thema Kommunikation und Führung und erweitern Ihr Verhaltensspektrum.

SEMINARINHALT
- Erfahrungsaustausch zur Führung: Definition, Vorbilder, Instrumente, Kultur, etc.
- Rollen, Aufgaben und Kompetenzen einer Führungskraft
- Wann ist eine Führungskraft erfolgreich? Mögliche Erfolgsfaktoren identifizieren
- Führungsstile – situativ & authentisch führen
- Planspiel zur Delegation einer Führungsaufgabe
- Führen in Veränderungsprozessen
- Teamführung & Teamentwicklung, Erfolgsfaktoren
- Grundlagen der Motivation (intrinsisch-extrinsisch)
- Übungen – Bearbeitung von Praxisfällen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Versierte Personalberaterin und erfahrene Management-Trainerin, Expertin für INSIGHTS® MDI

SEMINARDAUER
2 Tage

IHRE INVESTITION
1.390,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

TYPGERECHTE FÜHRUNG MIT DEM INSIGHTS-MODEL

DAS EIGENE FÜHRUNGSVERHALTEN REFLEKTIEREN

ZIELGRUPPE

Führungskräfte aus der mittleren bis oberen Führungsebene (Geschäftsführer, Personalleiter, Abteilungsleiter, Teamleiter)

SEMINARZIEL

Sie erlangen mehr Bewusstheit über das eigene Kommunikations- und Führungsverhalten und erhalten konkret umsetzbare Entwicklungsmöglichkeiten zur besseren Einschätzung sowie typgerechten Führung Ihrer Mitarbeiter.

Zentral ist die Bearbeitung von Fallsituationen aus der Praxis der Teilnehmer: Videoanalysen, Live-Übungen mit Einzel-Feedback, Impulse durch die Trainerin, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit; Transfervereinbarung mit konkreten Umsetzungsschritten.

SEMINARINHALT

Erfahrungsaustausch

- Die verschiedenen Typologien nach dem INSIGHTS MDI®-Modell
- Selbsteinschätzung des eigenen Typs und der eigenen Mitarbeiter
- Reflexion der Auswirkungen des eigenen Führungsverhaltens auf der Metaebene
- Analyse von konkreten schwierigen Situationen aus der Praxis der Teilnehmer
- Rollenspiele zur Übung konkreter praxisnaher Gesprächssituationen
- Entwicklung von Handlungsoptionen zur Optimierung des Führungsverhaltens

Zur Vertiefung der Inhalte dieses Seminars können Sie auch zusätzlich eine INSIGHTS MDI®-Potenzialanalyse durchführen. Unsere Personalfachkraft wird mit Ihnen das Ergebnis Ihrer Analyse reflektieren und Ihnen konkrete Anregungen für Ihre persönliche Weiterentwicklung als Führungskraft geben. Sprechen Sie uns gerne an. Gerne unterbreiten wir Ihnen hierzu ein Angebot.

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Versierte Personalberaterin und erfahrene Management-Trainerin, Expertin für INSIGHTS® MDI

SEMINARDAUER
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... INDIVIDUELLE UNTERNEHMENSBEGLEITUNG

INDIVIDUELLE UNTERNEHMENSBEGLEITUNG

FÜR JEDES PROBLEM EINE LÖSUNG

ZIELGRUPPE
Unternehmen / Führungskräfte / Teams

SEMINARZIEL
Wir begleiten Sie individuell bei der Lösung Ihrer Probleme. Wir beraten Sie über den ganzen Prozess hinweg. Beginnend bei der Problem-Analyse über die Konzeption einer Lösung bis hin zur Umsetzung und dauerhaften Verankerung in Ihrem Unternehmen.

SEMINARINHALT
Diese Form der Zusammenarbeit startet immer mit einem Vorab-Gespräch. Hier wird geklärt, an welcher Stelle wir ansetzen. Wir finden gemeinsam heraus, ob von Ihrer Seite aus schon klar ist, bei welchen Fragen wir Sie genau unterstützen dürfen oder ob wir direkt bei der Problemidentifikation ansetzen.

Nach der Problemanalyse unterstützen wir Sie bei der Konzeption einer Lösung, die genau auf Ihre Bedarfe zugeschnitten ist. Wir stellen sicher, dass kein Null-Acht-Fünfzehn, sondern ein für Ihr Unternehmen passendes Ergebnis, entwickelt wird.

Zudem unterstützen wir Sie auch gerne im darauffolgenden Change Prozess. Dazu bedienen wir uns einer breiten Palette an wirkungsvollen Methoden, sodass die zuvor definierten Aspekte auch nachhaltig in Ihrem Unternehmen implementiert werden können.

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Insofern wir nicht schon den richtigen Experten für Ihr Problem bei uns intern im Haus haben, greifen wir auf unser ausgedehntes Netzwerk an kooperierenden Coaches und Trainern zurück, die in einem breiten Feld mit den unterschiedlichsten Themen aufgestellt sind. So stellen wir sicher, dass Ihnen stets der optimale Coach zur Seite steht.

SEMINARDAUER
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

MODERATION VOR ORT

GESPRÄCHSRUNDEN ERGEBNISORIENTIERT ANLEITEN

ZIELGRUPPE
Die Gruppengröße kann von 6 Teilnehmern bis hin zur Großgruppe variieren. Die Vorgehensweise wird je nach Anforderung gestaltet und ergibt sich aus den Ergebnissen des Vorgespräches.

SEMINARZIEL
Die Ziele werden gemeinsam mit dem Auftraggeber definiert.

SEMINARINHALT
In der Praxis passiert es immer wieder, dass wertvolle Arbeitszeit durch unsystematische Gesprächsführung verloren geht. Themen schweifen ab, Konflikte werden auf der Sachebene ausgetragen und das gewünschte Ergebnis wird nicht erreicht. Dies kann durch eine gezielte Moderation verhindert werden.

In einem gemeinsamen Vorgespräch klären Sie mit unserem Moderator die Workshop-Ziele, den geplanten Ablauf und alle anfallenden organisatorischen Anforderungen.

Im Laufe der Moderation ist er verantwortlich für den zeitlichen und strukturellen Ablauf. Gezielte Fragestellungen unterstützen die Zielerreichung. Damit kein Ergebnis verloren geht, werden diese im Laufe der Veranstaltung dokumentiert und visualisiert.

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige Moderationserfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Die Moderationsdauer ist auftragsabhängig.

IHRE INVESTITION
180,00 € pro Stunde zzgl. ges. MwSt.

BEST PRACTICE VERTRIEBS-COACHING

LERNEN VOM PROFI IN DER PRAXIS

ZIELGRUPPE
Vertriebler der Konsumgüterbranche

SEMINARZIEL
Identifizierung von Potentialen und Ableitung der notwendigen Handlungen zur erfolgreichen, schnellen Umsetzung der Vertriebs-Unternehmensziele im Außendienst/FMCG

SEMINARINHALT
Profitieren Sie von einer eins-zu-eins Betreuung und lassen Sie sich von einem Außendienst-Profi begleiten, der Sie on-the-job in folgenden Erfolgsfaktoren coacht:

> **Organisation:**
- Optimierung von Routenplanung & Besuchsplanung
- Optimale Führung des Berichts- & Dokumentationswesens
- Bestmögliche Vorbereitung von Marktbesuchen
- Selbst- und Zeitmanagement

> **Verkaufsförderung:**
- Effiziente Ressourcennutzung
- Erfolgreich zum Verhandlungsabschluss
- Relevante Kennzahlen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Dozentin mit langjähriger Vertriebserfahrung

SEMINARDAUER
Je nach Wunsch des Auftraggebers / Zwei- bis Dreitagesbegleitung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... ZUSAMMENWIRKENDE TEAMS

KONFLIKTMANAGEMENT

KONFLIKTE SCHNELL ERKENNEN UND LÖSEN!

ZIELGRUPPE
Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL
Konflikte zu lösen wird für Mitarbeiter, die in der Verantwortung stehen, immer wichtiger. Immer mehr Anforderungen an den Job bergen auch immer mehr Gefahren und stellen ein hohes Konfliktpotenzial dar. Hinzu kommt, dass Ihr Mitarbeiterportfolio zunehmend von Menschen unterschiedlicher ethnischer und religiöser Herkunft geprägt sein wird.

Welchen Sinn haben Konflikte und wie wichtig ist es, Konflikte anzuerkennen? Das Konfliktverhalten von einzelnen Akteuren, Gruppen oder Organisationen lässt sich zunächst nur dadurch verbessern, dass zwischen dem Auftreten des Konfliktes und seiner Lösung eine ausführliche Analyse durchgeführt wird.

Konflikte werden schnell zu Machtfragen; wer die Macht in den Händen hat, setzt sich in seinem Sinne durch.

SEMINARINHALT
- Anzeichen von Konflikten erkennen
- Konflikte verstehen und diagnostizieren
- Konfliktmoderation
- Verhalten bei einem Konflikt
- Konflikte frühzeitig erkennen und eine Eskalation verhindern
- Merkmale zwischenmenschlicher Konflikte
- Aufbau eines Konfliktgespräches

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
255,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

GESCHÄFTSERFOLG IST TEAMARBEIT

TEAMENTWICKLUNG / TEAMFÜHRUNG

ZIELGRUPPEN
Teamleiter, Führungskräfte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL
„Zusammenkommen ist ein Anfang, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ist Erfolg." – Henry Ford

Effiziente Arbeit in funktionierenden Teams ist eine unverzichtbare und tragende Säule erfolgreicher Unternehmen. Vielfach wird jedoch dem Faktor Mensch in Organisationen nur ungenügend Rechnung getragen und es kommt zu Reibungsverlusten, Demotivation oder Konflikten, kurz: Arbeitsergebnisse werden gemindert.

Schwerpunkt dieses Trainings ist, das Miteinander im Job zu optimieren und sowohl die Menschen als auch die Teams dazu zu motivieren, ihre eigenen Stärken besser kennen zu lernen und nutzen zu können.

Dazu wird ein Methoden-Mix aus fachlichem Input, Einzel- und Gruppenarbeiten, Reflexionseinheiten und Dokumentation angewendet.

SEMINARINHALT
- Kennzeichen eines guten Teams
- Teamdefinition / Unterschied Gruppe vs. Team
- GRPI-Modell
- Feedback geben und annehmen
- Teamübungen
- Phasen eines Teams
- Die drei Positionen der Konfliktwahrnehmung
- Von Problemen zu Lösungen (in Teams)
- Kommunikation in Teams verbessern

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, diverse Zusatzqualifikationen in der Erlebnispädagogik, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Ein- bis Zweitagesseminar

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

TEAMENTWICKLUNG MAL ANDERS

TEAMRALLYE MIT VIERBEINIGER UNTERSTÜTZUNG

ZIELGRUPPE
Teams, die ihre Zusammenarbeit optimieren möchten

SEMINARZIEL
In jedem Team gibt es Gemeinsamkeiten, aber auch Konflikte. Ziel ist die Erarbeitung einer gemeinsamen Basis für eine erfolgreichere Zusammenarbeit.

SEMINARINHALT
In diesem Workshop erarbeiten wir zunächst die Erfolgsfaktoren für gute Teamarbeit und analysieren die aktuelle Situation des Teams mit konkreten Diagnosetools.

Das Team wird mit einer völlig neuen Aufgabe konfrontiert: Das Projekt „Teamrallye mit dem Hund". In einer vorgegebenen Zeit müssen verschiedene Übungen mit dem Hund durchgeführt werden. Das Team organisiert sich selbst, um diese Aufgabe zu lösen, plant die einzelnen Aufgaben, steuert die Prozesse und berücksichtigt dabei die vorhandenen Ressourcen und Qualitätsanforderungen. Die Zielerreichung steht dabei immer im Fokus.

Zum Abschluss wird die Zusammenarbeit reflektiert und mögliche Parallelen aus der Praxis aufgezeigt. Gemeinsam werden neue Handlungsoptionen für eine bessere Zusammenarbeit in der Zukunft abgeleitet.

Die Arbeit mit dem Hund
Hunde verarbeiten Kommunikation in ähnlicher Form wie wir Menschen. Sie orientieren sich an Vertrauen, Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, einer klaren und authentischen Haltung und innerer Stärke. Eigenschaften, die auch für ein erfolgreiches Miteinander ausschlaggebend sind. Der Hund gibt uns ein wertfreies, ehrliches und unmittelbares Feedback zu unserem Verhalten (Körpersprache, Klarheit, etc).

Teamentwicklungsmaßnahmen mit Hunden als Sparringspartner stellen eine besondere erlebnis- und praxisorientierte Lernumgebung dar, in der Teams innerhalb kürzester Zeit enger zusammenwachsen. Es erwachsen neue kreative Ideen, gegenseitiges Verständnis und gelebter Teamgeist mit hohem Spaßfaktor, der die Nachhaltigkeit für den Transfer fördert.

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Versierte Personalberaterin und erfahrene Management-Trainerin, Expertin für INSIGHTS® MDI

SEMINARDAUER
2 Tage

IHRE INVESTITION
995,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

LEBEN HEISST ERLEBEN!

ERLEBNISORIENTIERTE TEAMBILDUNG AM UND AUF DEM ERLEBNISRAUM WASSER MIT KANU & FLOSSBAU

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

„Die Steigerung von Leben ist ERLEBEN" – E. Limpach.
Losgelöst vom geschützten Rahmen erfährt man mehr über sich selbst und von seinem Gegenüber.

Es wird direkt an Lösungen von scheinbar banalen Aufgaben gearbeitet, die durch das direkte Feedback an den Arbeitsalltag gekoppelt sind und gemeinsam reflektiert werden.

Abhängig vom Wunsch des Auftraggebers beziehungsweise der Art des Events können die Trainings indoor wie auch outdoor gebucht werden.

Eventbeispiele: **Kanutour, Floßbau, Segway-Parcours, Bogenschießen u.ä.**
Alle erlebnispädagogischen Übungen haben zum Ziel, die koordinierte Zusammenarbeit zu trainieren. Es soll ein Bewusstsein entwickelt werden, dass Teamarbeit notwendig ist; sowohl technische als auch kreative Lösungen zu fordern und zu fördern; individuelle Ressourcen zu nutzen; Entscheidungen in komplexen Situationen zu finden; den Überblick zu behalten u.v.m. Das gesamte Programm wird mit sehr viel Engagement und Spaß von allen Beteiligten durchgeführt.

Warum Teamtraining?
Jeder von uns hat unterschiedliche Stärken, von denen jedes Team profitiert. Es geht darum, unterschiedliche Kompetenzen zu erkennen, Stärken auszubauen und Schwächen zu eliminieren.

Jedes Team ist eine Gruppe, aber nicht jede Gruppe ein Team!
Das beste Beispiel ist die Fußball-WM 2014: Portugal hatte Ronaldo, Brasilien Neymar, England Rooney, Argentinien Messi, aber der Weltmeister Deutschland hatte ein TEAM.

Warum erlebnisorientiert?
- weil erlebnisorientierte Teamtrainings einen absoluten INCENTIVE-Charakter haben, d.h. es ist eine echte Belohnung für ein Team und somit ein doppeltes Plus für den Unternehmer, der für seine Mitarbeiter bucht (und manches Sommerfest kostet mehr),
- weil es aktiviert,
- weil es die Gruppen verbindet,
- und der Spaßfaktor eine große Rolle spielt.

Wie sieht beispielsweise ein Kanutraining aus?
- Begrüßung > Vorstellung Ablauf und Dozent, Vorstellung Trainingsziel, etc.
- Erwartungsabfrage der Teilnehmer
- Erlebnispädagogische Übungen je nach zeitlichem Rahmen
- Feedback
- Einführung in die Paddeltechnik
- Aktivierendes Paddel-Hipp-Hopp > erfahrene, qualifizierte Dozenten achten darauf, dass kein Teilnehmer in mögliche Überlastungssituationen gerät. Die Kanu-Tour ist auch hervorragend für Einsteiger, die noch keine Erfahrung mit dem Paddeln haben, geeignet.
- Diverse Übungen auf dem Wasser
- Abschluss-Barbecue

SEMINARINHALT

> Nutzen für die Teilnehmer:
- Optimierung der Zusammenarbeit im Team
- Persönliches Vertrauen zu den Teammitgliedern über alle Einstellungsmuster hinweg entwickeln
- Offene und konstruktive Feedbacks geben können unter Berücksichtigung der jeweiligen Eigenheiten
- Synergieeffekte entwickeln
- Teamarbeit in komplexen und unbekannten Situationen praktizieren
- Partizipation aller Teammitglieder aktivieren

> Nutzen für den Arbeitgeber:
- Stärkere Identifikation aller Teammitglieder mit ihrem Team und ihrem Unternehmen
- Optimierung der Kommunikation und Kooperation innerhalb des Teams durch intensive, gemeinsame Erlebnisse
- Stolz und Vertrauen auf die gemeinsame Leistungsfähigkeit entwickeln
- Verstärkung informeller Netzwerke
- Starker Incentive-Charakter durch außergewöhnliche Aktivitäten
- Gemeinsam Spaß haben

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Zertifizierte Erlebnispädagogen mit langjähriger Trainererfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Je nach Wunsch des Auftraggebers / Ein- bis Dreitagesseminar

IHRE INVESTITION
Preis auf Anfrage je nach Event

BUSINESS MENTAL* TRAINING

ENTFALTEN SIE DAS POTENZIAL IHRER MITARBEITER

ZIELGRUPPE
Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL
Einzelne Menschen unserer Gesellschaft stoßen beruflich und privat immer wieder an dieselben mentalen Barrieren. In ihnen verankern sich unbewusst negative Gedanken. Beispielsweise erreichen sie in schwierigen Situationen Denkmuster wie „Das schaffe ich eh nicht“ oder „Dafür bin ich nicht gut genug“.

Ebenso gibt es Menschen, die immer nur in Problemen denken, grundsätzlich gegen eine Sache sind, insbesondere gegen Neues und Gründe aufzählen, warum dieses und jenes nicht geht.

Lassen Sie nicht zu, dass Ihre Mitarbeiter sich durch negative und eingefahrene Denkmuster wie „Das haben wir schon immer so gemacht“ selbst blockieren und damit auch unmittelbar Ihren Unternehmenserfolg beeinträchtigen.

Mit „Business Mental Training“ profitieren nicht nur Sie, sondern auch Ihre Mitarbeiter, die die gelernten Inhalte langfristig in allen Bereichen – Job, Familie oder Freizeit – einsetzen können.

SEMINARINHALT
- Berufliche sowie persönliche Ziele finden, schaffen und erreichen
- Kräfte zur Selbstmotivation automatisch aktivieren
- Mentale Barrieren erkennen und abbauen
- Verlorene Kreativität wieder finden
- Innere Intelligenz neu entdecken
- Erlangen von mehr Selbstvertrauen
- Erlernen mentaler Techniken zur Zielerreichung nach Prof. J.H. Schulz
- Drei-Finger-Technik – unverhofft auftretende Probleme lösen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Ausgebildeter Mentaltrainer, Mental-Sport-Coach, langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
275,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

* (Mentale Barrieren [lat. mens = der Gedanke] = gedankliche Begrenzung und dementsprechende Blockade im Handeln)

MEDIATION UND KONFLIKTBERATUNG

GÜTLICHE EINIGUNGEN FINDEN

ZIELGRUPPE
Alle um eine gütliche Konfliktbeilegung bemühten Parteien

SEMINARZIEL
Ob bei Differenzen oder Konflikten zwischen Mitarbeitern, zwischen Mitarbeitern und Geschäftsleitung, Seniorchef und Juniorchef, Firmenvertretern und Lieferanten oder innerhalb von Geschäftsführung oder Abteilungen, eine allparteiliche, dritte Instanz kann hier erfahrungsgemäß den Lösungsprozess vorantreiben.

Wir unterstützen Sie dabei, auch in emotional belasteten Situationen eine einvernehmliche, konstruktive Lösung des Konflikts zu erarbeiten. Die vormals belastete Beziehung kann so auf eine neue, gefestigte Grundlage gestellt werden. Alle Parteien gehen gestärkt aus dem Konflikt hervor – ein Ergebnis, das ohne neutrale Instanz kaum zu erreichen ist.

SEMINARINHALT
Ganzheitliche und individuell auf Ihren Konflikt abgestimmte Prozessbegleitung

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Unternehmensberater und Wirtschaftsmediator mit jahrelanger Erfahrung und Fachkompetenz

SEMINARDAUER
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... GESUNDE MITARBEITER

STRESSMANAGEMENT MIT WORK-LIFE-BALANCE

MENTALES GESUNDHEITSTRAINING

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

Die mentale Gesundheit ist für jeden Menschen von hoher Bedeutung. Gerade in unseren Zeiten des demografischen Wandels ist es ein gesellschaftliches Anliegen, sich langfristig geistig als auch körperlich fit zu halten.

Ebenso wie Sie auf Ihren Körper achtgeben können, so können Sie auch Ihre mentale Gesundheit schützen. Neben ausreichender Bewegung, einer gesunden Ernährung und Zeit für Entspannung, können Sie Ihr Gehirn darauf trainieren, Ihre mentale Gesundheit zu wahren. Einen Ansatzpunkt dafür bietet ein mentales Training. Bei diesem trainieren Sie spezielle kognitive Übungen, verbessern Ihre mentale Gesundheit und steigern Ihre Denkleistung im Alltag.

SEMINARINHALT

- Gesteigerte Konzentration
- Verbesserte Merkfähigkeit
- Erweitertes logisches Denkvermögen
- Besseres Zahlenverständnis
- Erweitertes Sprachverständnis
- Mentale Gesundheit durch Prävention
- Aktivierung der Selbstheilungskräfte

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Ausgebildeter Mentaltrainer, Mental-Sport-Coach, langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
255,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

RESILIENZ

EINER DER WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM BERUF

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

Der heutige Joballtag ist mehr denn je geprägt von Aufgabenverdichtung, Höchstleistungsdenken, Zeit- und Leistungsdruck. Unternehmen und Mitarbeiter unterliegen ständigen Veränderungsprozessen und von Führungskräften und Mitarbeitern wird immer mehr gefordert. Hinzu kommen die vielen Aufgaben und Herausforderungen im privaten Bereich.

Resilienz bezeichnet die „Innere Stärke" eines Menschen. Jene wundersame Fähigkeit, dank derer manche der täglichen Aufgabenflut mit nichts als einem Lächeln auf den Lippen begegnen. Resiliente Menschen besitzen die Fähigkeit, Krisen und Schwierigkeiten nicht nur auszuhalten und zu überwinden, sondern sogar noch gestärkt daraus hervorzugehen.

SEMINARINHALT

In unserem Seminar zum Thema „Resilienz" geben wir Ihnen Tipps und Möglichkeiten an die Hand, mit denen Sie kognitiv und emotional an Stärke gewinnen – im Beruf wie in allen anderen Lebensbereichen.

Anders als bei klassischen Stressbewältigungsmethoden geht es hier eher um eine veränderte Einstellung, die hilft, gut und gesund mit Belastungen umzugehen – DIE Basis nicht nur für den persönlichen, sondern auch für den Unternehmenserfolg.

- Einzelne Faktoren der Resilienz
- Auch in stürmischen Zeiten handlungsfähig bleiben
- Den Fokus auf Spielräume richten
- Gestaltungsmöglichkeiten erkennen und gezielt nutzen
- Gelassener reagieren und sich von Problemen nicht unterkriegen lassen
- Notwendige Grenzen ziehen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Ausgebildeter Mentaltrainer, Mental-Sport-Coach, langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
295,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... ZWECKVOLLE KOMMUNIKATION

KOMMUNIKATION UND GESPRÄCHSFÜHRUNG

GRUNDLAGEN WIRKUNGSVOLLER KOMMUNIKATION MIT GESCHÄFTSPARTNERN, KOLLEGEN & VORGESETZTEN

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

„Man kann nicht nicht kommunizieren" – Dr. Paul Watzlawick
Auch ohne Worte stehen wir jederzeit im Austausch mit unseren Mitmenschen und Kollegen – ob wir wollen oder nicht.

Sie setzen sich grundlegend theoretisch und praktisch mit dem Thema Gesprächsführung und Ihrem eigenen Kommunikationsverhalten auseinander. Oft liegt es an Kleinigkeiten, ob ein Gespräch für beide Seiten zufriedenstellend verläuft. Trainieren Sie praxiserprobte Gesprächstechniken, um noch überzeugender zu kommunizieren.

SEMINARINHALT

- Grundmerkmale der Kommunikation
- Kommunikationsmodelle
- Selbstbild / Fremdbild
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Eisberg-Prinzip
- Aktives Zuhören
- Fragetechniken
- Erfolgreich und zielstrebig verhandeln
- Das Vier-Ohren-Modell
- Kritik konstruktiv äußern und annehmen
- Feedback geben / Feedback annehmen
- „Ich"- und „Du"-Botschaften

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, fachliche und pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
275,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG

METHODEN, TECHNIKEN & UMSETZUNG ÜBERZEUGENDER GESPRÄCHSFÜHRUNG

ZIELGRUPPE

Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte, interessierte Mitarbeiter

SEMINARZIEL

Schon das Kind verhandelt: „Darf ich noch eine halbe Stunde länger aufbleiben?" Doch nutzt man als Kind ausschließlich seinen Instinkt und seine Begabung, so reicht dies für professionelle Verhandlungen im Geschäftsleben nicht aus. Zielführende Verhandlungstechniken sind aber erlernbar. In der scheinbar schwer erfassbaren Verhandlungskunst gibt es theoretische und experimentelle Erkenntnisse, die alltagstauglich sind.

Wer überzeugen will, muss Gespräche und Reden so gestalten, dass sie gedanklich nachvollziehbar, klar strukturiert und verständlich sind. In diesem Seminar werden Sie sich wirkungsvoller Kommunikation bewusst. Sie optimieren Ihr eigenes Gesprächsverhalten und erlernen Techniken, Methoden und deren Umsetzung.

SEMINARINHALT

- Analyse des persönlichen Kommunikationsverhaltens
- Ihre persönliche Wirkung auf andere Menschen
- Unterschiedliche Kommunikationsstile von Mann und Frau
- Kommunikationsempfehlungen
- Körpersprache verstehen und einsetzen
- Verhandlungsstrategien und -techniken

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, fachliche und pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Tagesseminar oder nach Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

DER RICHTIGE DRAHT

ÜBERZEUGENDE PRÄSENTATION – MIT DER RICHTIGEN PRÄSENZ DAS PUBLIKUM ERREICHEN

ZIELGRUPPE
Alle Führungsebenen, Gruppenleiter, Betriebsräte, Nachwuchskräfte

SEMINARZIEL
Wie präsentiere ich mich und meine Arbeitsergebnisse? In diesem Seminar vermitteln wir den Teilnehmern Kenntnisse, die der eigenen Entwicklung dienen und sie befähigen, in Vorträgen sicher aufzutreten und zu überzeugen. Sie erlernen die verschiedenen Formen einer gelungenen, professionellen Präsentation.

SEMINARINHALT
> Vorbereitung und Planung einer Präsentation:
- Zielgruppe analysieren und besser erreichen
- Aufbau einer Präsentation
- Rollen des Präsentators
- Stoffsammlung und Auswahl: Mind-Map-Methode
- Inhaltliche Struktur und Gedankenführung
- Gestaltung und Visualisierung: verschiedene Medien wirkungsvoll einsetzen

> Kommunikation und Rhetorik:
- Grundlagen der Kommunikation
- Mental einstimmen
- Sicheres Auftreten – selbstbewusst und überzeugend
- Stimme, Mimik, Gestik
- Die innere Ausstrahlung
- Wirkung der nonverbalen Kommunikation
- Wortwahl und Aufbau von Argumentationsketten

> Umgang mit schwierigen Situationen:
- Lampenfieber nutzen
- Umgang mit Störungen, Zwischenrufen und Killerphrasen
- Gelassen bleiben

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
275,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

MODERATIONSTECHNIKEN

TEAM- UND ARBEITSSITZUNGEN ERGEBNISORIENTIERT ANLEITEN

ZIELGRUPPE
Die Zielgruppe des Seminars können interessierte Mitarbeiter, Führungskräfte, Teamleiter, Betriebsräte, Ausbilder oder auch Vereinsmitglieder sein.

SEMINARZIEL
Wer kennt es nicht: endlose Meetings, es wird heiß diskutiert, aber man gelangt zu keinem Ergebnis. Begeben Sie sich in diesem Seminar mit der Methode der Moderation auf einen neuen Weg. Erfahren Sie, wie Sie als Moderator eine Arbeitssitzung zielorientiert leiten und Arbeitsergebnisse dokumentieren können, sodass deren Umsetzung sichergestellt werden kann.

Befassen Sie sich in diesem Seminar mit Methoden, mit denen Sie die Kreativität der Teilnehmer fördern und Ideen allen zugänglich machen. So erzielen Sie ein gemeinsames Erarbeiten von Ergebnissen und Entscheidungen, die auf einem Gruppenkonsens basieren. Damit im gesamten Gruppenprozess eine ausgewogene Beteiligung aller Teilnehmer sichergestellt werden kann, erfahren Sie Möglichkeiten, differenziert auf die Rollen der einzelnen Teilnehmer einzugehen. So ermöglichen Sie allen Teilnehmern ihre jeweiligen Kompetenzen und Erfahrungen zur Lösung der Problemstellung einzubringen und die Lösungsqualität zu verbessern. Als weiterer Erfolgsfaktor für eine zielorientierte Gruppenmoderation lernen Sie Techniken kennen, mit denen Sie eine vertrauensvolle Atmosphäre in der Gruppe schaffen.

Mögliche Einsatzszenarien für Moderationstechniken sind beispielsweise Sitzungen, in der Organisationsentwicklung, in Seminaren und Tagungen sowie im Projekt- und Qualitätsmanagement oder in der Bildung. Das Seminar zielt auf die Moderation von kleineren Gruppen ab, es werden keine Techniken der Großgruppenmoderation behandelt.

SEMINARINHALT
- Aufgaben eines Moderators kennen lernen
- Techniken und Medien der Moderation kennen lernen und erproben
- Rollen von Gruppenmitglieder und der entsprechende Umgang

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Tagesseminar oder nach Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

FÜHREN VON MITARBEITER-GESPRÄCHEN BEI PROBLEMEN

PROBLEMATISCHE THEMEN SOUVERÄN UND ZIELORIENTIERT KOMMUNIZIEREN

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Mitarbeiter mit Personalverantwortung, Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte, Mitarbeiter der Personalabteilung

SEMINARZIEL

Schwierige Situationen, bei denen man als Führungskraft schnell an seine kommunikativen Grenzen kommt, gibt es reichlich. Sei es bei Kritikgesprächen im Alltag aufgrund mangelnder Leistung, den jährlichen Mitarbeitergesprächen oder bei Gesprächen im Zusammenhang mit Abmahnungen oder gar Kündigungen. In solch heiklen Situationen ist es wichtig, sich seiner verbalen und non-verbalen Kommunikation bewusst zu sein. Körpersprache, aktives Zuhören und das Geben von Feedback können aktiv trainiert werden, um es in kritischen Situationen erfolgreich einsetzen zu können.

SEMINARINHALT

- Verbale und non-verbale Techniken der Gesprächsführung kennen lernen
- Üben von kritischen Gesprächen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
450,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

WETTBEWERBSFÄHIGES UNTERNEHMEN DURCH ...

... FUNDIERTES FACHWISSEN

BÜRO-SOFT- UND HARDWARE

TECHNIK

LAGER

SPRACHEN

GRUNDLAGEN- ODER AUFBAUKURS MS OFFICE

EFFIZIENTES ARBEITEN MIT DEN EDV-BASISPROGRAMMEN WORD, EXCEL, POWERPOINT

ZIELGRUPPE
Alle Personen, die an einer Weiterbildung in diesem Bereich interessiert sind

SEMINARZIEL
Für viele Berufe werden Kenntnisse der Standardsoftware MS Office als Grundvoraussetzung angesehen.

Einsteiger erwerben in unserem **Grundlagenkurs** das notwendige Basiswissen der elektronischen Datenverarbeitung mit den heutigen Standardprogrammen Word, Excel und PowerPoint.

Teilnehmer des **Aufbaukurses** verfügen bereits über Grundwissen in der EDV und möchten ihre Kenntnisse erweitern und vertiefen. Für den Arbeitgeber schlägt sich dieses Wissen in einer deutlichen Effizienzsteigerung nieder – denn Einsparpotenziale und Optimierung im Umgang mit dem PC spielen aufgrund der tagtäglichen intensiven Nutzung eine immer entscheidendere Rolle. Zudem minimiert sich durch die korrekte Nutzung der gängigen Programme auch die Gefahr von Fehlern.

SEMINARINHALT
- Einführung/Vertiefung Textverarbeitung mit MS Word
- Einführung/Vertiefung Tabellenkalkulation und Listenverwaltung mit MS Excel
- Einführung/Vertiefung Präsentation und Grafiken mit MS PowerPoint

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige Fachkunde im Bereich IT, langjährige Dozentenerfahrung, pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Ein- oder Mehr-Tagesseminar

IHRE INVESTITION
225,00 € pro Person pro Tag zzgl. ges. MwSt.

MODERNE KOMMUNIKATIONSMEDIEN

PROFESSIONELLER UMGANG MIT MS OUTLOOK

ZIELGRUPPE
Einsteiger und Fortgeschrittene in der Nutzung von Outlook. Die Seminarschwerpunkte werden dem Wissensstand der Teilnehmer angepasst.

SEMINARZIEL
Eine Kommunikation ohne E-Mail ist aus dem heutigen Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken. Trotz täglicher Nutzung werden zahlreiche Fehler gemacht – Fehler, die manchmal Umsatz kosten, Geschäftspartner verärgern oder die Stimmung im Team schädigen. Das Wissen um die richtige Nutzung von E-Mails ist die Basis für eine erfolgreiche Kommunikation nach heutigen Standards.

Hinzu kommt, dass die meisten Outlook-Anwender die Nutzung des Programms auf den reinen E-Mail-Verkehr beschränken. Ein großer Teil der Möglichkeiten von Outlook bleibt völlig ungenutzt. Häufig wird zudem noch unnötig Zeit und Geld in zusätzliche Programme investiert, statt die vorhandenen Möglichkeiten von Outlook zu nutzen.

Das Verwalten von Geschäftskontakten, das Organisieren von Aufgaben sowie die Planung und Durchführung von Terminen und Besprechungen gehört für die meisten Mitarbeiter am Büroarbeitsplatz zum Arbeitsalltag – all dies kann man mit Outlook kinderleicht verwalten.

SEMINARINHALT
- Einführung/Vertiefung MS Outlook
- Nutzung als E-Mail-Programm
- Regeln der E-Mail-Kommunikation
- Verwaltung von Geschäftskontakten
- Kalendernutzung für Termine und Besprechungen
- Kalendernutzung mit mehreren Nutzern
- Übersicht und Erreichbarkeit über Freigabe des persönlichen Kalenders
- Aufgabenverwaltung
- Wiedervorlagesysteme
- Planungstool für die Organisation und Durchführung von Terminen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige Fachkunde im Bereich IT, langjährige Dozentenerfahrung, pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
225,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

GRUNDQUALIFIKATION METALL-TECHNIK

BERUFSPRAKTISCHE QUALIFIZIERUNG ZUR FACHKRAFT IM METALLGEWERBE

ZIELGRUPPE
Personen ohne Grundausbildung im Bereich Metall

SEMINARZIEL
Die Metalltechnik ist in allen Bereichen und Branchen des täglichen Lebens zu finden. Auf Grund hoher Festigkeiten und Belastungsmöglichkeiten werden fast überall metallische Werkstoffe eingesetzt, die es vorher zu be- und verarbeiten gilt. Hier bieten wir in unseren Werkstätten und Schulungsräumen umfangreiche Qualifizierungsmöglichkeiten auch hinsichtlich neuer innovativer Technologien an.

SEMINARINHALT
- Meißeln, Sägen, Feilen
- Gewindeschneiden
- Scheren, Biegen, Kanten
- Bohren, Reiben, Aufbohren und Senken
- Schleifen
- Lösbare/unlösbare Verbindungen
- Lichtbogenschweißen
- Konventionelles Drehen und Fräsen
- Projektarbeit

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige berufliche Erfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
12 Wochen

IHRE INVESTITION
Preis nach auftragsabhängiger Vereinbarung

GRUNDLAGEN CNC-TECHNIK

QUALIFIZIEREN SIE IHRE EIGENEN FACHKRÄFTE

ZIELGRUPPE
Personen mit Grundkenntnissen im Bereich Metall

SEMINARZIEL
CNC-Maschinen haben in der heutigen Produktionswelt einen ganz besonderen Stellenwert erlangt und sind aus der Produktion nicht mehr wegzudenken. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, modernste CNC-Werkzeugmaschinen zu bedienen und zu programmieren. Wir schulen an aktuellsten Steuerungen.

SEMINARINHALT
- Basics
- Mathematische Grundlagen
- Steuerungsarten
- Arbeitsraum
- Geometrische und technologische Daten (DIN)
- Praxis in der Dreh- und Frästechnik

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige berufliche Erfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Je nach Intensität 1 bis 2 Wochen

IHRE INVESTITION
Preis nach auftragsabhängiger Vereinbarung

GRUNDLAGEN PNEUMATIK & HYDRAULIK

QUALIFIZIEREN SIE IHRE EIGENEN FACHKRÄFTE

ZIELGRUPPE
Abteilungsleiter, Maschinenführer, Instandhaltung, Auszubildende

SEMINARZIEL
Dieser praxisgerechte Kurs vermittelt Ihnen notwendige Kenntnisse und Fähigkeiten, um einfache hydraulische und pneumatische Anlagen zu planen, in Betrieb zu nehmen, die Funktionen zu überwachen sowie die Wartung und Instandhaltung auszuführen.

SEMINARINHALT
- Physikalische Grundlagen der Pneumatik und Hydraulik
- Drucklufterzeugung, Aufbereitung und Verteilung
- Bauarten und Funktionsweisen pneumatischer und hydraulischer Elemente
- Signalverarbeitung und logische Verknüpfungen
- Schaltplanentwicklung in der Pneumatik
- Praktischer Aufbau von Schaltungen an modernen Schulungssystemen
- Aufbau und Arbeitsweise hydraulischer Anlagen
- Sicherheitsrichtlinien
- Eigenschaften hydraulischer Schaltungen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige berufliche Erfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
1 Woche

IHRE INVESTITION
Preis nach auftragsabhängiger Vereinbarung

GRUNDLAGEN ROBOTERTECHNIK KUKA

ROBOTERBEDIENUNG KRC2

ZIELGRUPPE
Roboterbediener, Maschinenführer

SEMINARZIEL
Dieses Seminar vermittelt praxisnah und mit einem hohen Anteil an praktischen Übungen das nötige Fachwissen, das zum sicheren Bedienen eines KUKA-Robotersystems nötig ist. Die erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten können direkt im Anschluss in Ihrem Unternehmen produktivitätssteigernd eingesetzt werden.
- Sicherheitsunterweisung
- Systemübersicht und grundlegende Begriffe
- Grundlagen der Roboterbedienung
- Handverfahren des Roboters
- Grundlagen der Bewegungsprogrammierung
- Ändern von Programmpunkten und -parametern
- Aktivierung Automatikbetrieb

SEMINARINHALT
- Sicheres Bedienen eines KUKA-Robotersystems

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Einschlägige berufliche Erfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Dreitagesseminar

IHRE INVESTITION
Preis nach auftragsabhängiger Vereinbarung

GRUNDQUALIFIKATION BEREICH LAGER-LOGISTIK

MODULARE KENNTNISVERMITTLUNG INKLUSIVE GABELSTAPLERKURS

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an ungelernte oder aktuell nicht ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte im Bereich Lager-Logistik, **die nachfolgende Voraussetzungen erfüllen:**

- Hauptschulabschluss
- Persönliche und gesundheitliche Eignung
- PC-Grundkenntnisse
- Deutsch in Wort und Schrift
- Mindestalter 18 Jahre
- Sehtest

SEMINARZIEL

Der Bereich Lager-Logistik spielt in vielen Unternehmen eine immer wichtigere und größere Rolle. Entsprechende Fachkräfte sind auf dem Arbeitsmarkt aktuell Mangelware.
Handeln Sie aktiv und lassen Sie sich Ihre eigenen Fachkräfte ausbilden!

SEMINARINHALT

Der komplette Kurs umfasst nachfolgende Bereiche – auf Anfrage schulen wir auch gezielt Teilbereiche. Genauere Details zum Inhalt stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

- UVV (Unfallverhütungsvorschriften)
- Lagerhaltung
- Warenbestandspflege
- Wareneingang
- Warenausgang
- EDV-Kenntnisse
- Gabelstaplerschein – Erwerb des Führerscheins für Flurförderzeuge in Theorie und Praxis
- Abschlussprüfung

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Einschlägige berufliche Erfahrung, fachliche und pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
10 Wochen

IHRE INVESTITION
Preis nach auftragsabhängiger Vereinbarung

KURS ZUM ERWERB DES GABELSTAPLERSCHEINS

INDIVIDUELLE FÖRDERUNG MIT DER MÖGLICHKEIT, FAHRPRAXIS DURCH AUSGEDEHNTE FAHRÜBUNGEN ZU ERLANGEN

ZIELGRUPPE

> Alle interessierte Personen, die folgende Zugangsvoraussetzungen erfüllen:

- Vollendetes 18. Lebensjahr
- Sehtest
- 1 Passbild

SEMINARZIEL

Im Rahmen des Kurses qualifizieren wir Ihre Mitarbeiter entsprechend den BG-Vorschriften mit dem Ziel des Erwerbs eines allgemein gültigen Gabelstaplerscheines. Neben einer intensiven Theorieschulung ist es uns wichtig, den Teilnehmern die Möglichkeit einzuräumen, Sicherheit in der Fahrpraxis durch ausgedehnte Fahrübungen zu erlangen.

SEMINARINHALT

- Unfallverhütungsvorschriften
- Aufbau und Funktion von Flurförderzeugen und Anbaugeräten
- Umgang mit Lasten
- Verkehrsregeln / Verkehrswege
- Abschlussprüfung
- Einweisung am Flurförderfahrzeug
- Fahr- und Stapelübungen
- Abschlussprüfung

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Zertifizierter Ausbilder und Prüfer, sicherheitstechnische Fachkunde, einschlägige berufliche Erfahrung, pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
24 Unterrichtsstunden i.d.R. an 3 Werktagen

IHRE INVESTITION
220,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

CRASHKURS SPANISCH

INTENSIVE GLOBALE VERNETZUNG DURCH SPRACHERWERB

ZIELGRUPPE

- Alle Personen, die durch ihre Sprachkenntnisse die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern verbessern wollen.
- Alle Personen, die aus beruflichen Gründen in spanischsprachige Länder reisen und sich die Kommunikation im Reiseland erleichtern wollen.
- Unabhängig von der beruflichen Vita oder Führungsebene (von der Nachwuchskraft bis zur berufserfahrenen Führungskraft)
- Unabhängig vom Arbeitsbereich (Einkauf, Verkauf, Fertigung, F+E, etc.)
- Unabhängig von den vorhandenen Spanischkenntnissen

SEMINARZIEL

Spanisch ist nach Chinesisch die zweitmeistgesprochene Sprache der Erde und gewinnt branchenübergreifend zunehmend an Bedeutung. In der heutigen global vernetzten Welt ist barrierefreie Kommunikation der Schlüssel für intensive Geschäftsbeziehungen. Das Seminar bietet neben kommunikationsorientiertem Erlernen der Sprache auch den Erwerb interkultureller Kenntnisse. Derart gelingt eine qualitativ hochwertigere und nachhaltigere Zusammenarbeit.

SEMINARINHALT

- Spanisch sprechen, schreiben und lesen in authentischen, praxisnahen Situationen
- Erhöhung der interkulturellen Kompetenz
- Landeskunde
- Teilnehmernahe Themenbezüge
- Querverweise zum Englischen zur einfachen Erschließung

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Lehrerin für Gymnasien mit fundierter beruflicher Erfahrung sowie fachlicher und pädagogischer Qualifikation, hohe interkulturelle Kompetenz durch zahlreiche Auslandsaufenthalte in Spanien und Südamerika

SEMINARDAUER
Ganz individuell nach Wunsch

IHRE INVESTITION
Preis auf Anfrage / als Einzel- oder Gruppencoaching

DEUTSCH ALS FREMDSPRACHE

HANDLUNGSFÄHIG IM BERUF DURCH SPRACHKOMPETENZ

ZIELGRUPPE

Sprecher, deren Muttersprache nicht Deutsch ist

SEMINARZIEL

Die Verbesserung Ihrer Deutschkenntnisse, damit Sie im beruflichen Alltag bestehen können.

SEMINARINHALT

Dieser Kurs kann individuell auf die Teilnehmer abgestimmt werden. So kann vom Lerntempo (langsam, durchschnittlich, Crash-Kurs) über das Niveau (A1 bis C2) bis hin zur zeitlichen Gestaltung des Kurses (vormittags, nachmittags, abends, Vollzeit/Teilzeit) alles auf die Teilnehmer angepasst werden. Unabhängig vom jeweiligen Niveau werden Situationen aus dem jeweiligen (gewünschten) beruflichen Kontext dem Lernen zu Grunde gelegt. Anhand von Praxisbeispielen aus dem sprachlichen Arbeits-Alltag wird so auf eine Berufstätigkeit vorbereitet bzw. eine bessere Verständigung im Beruf erzielt.

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Jahrelange Erfahrung im interkulturellen Umfeld und hohe sprachliche Kompetenz.

SEMINARDAUER
Nach Absprache

IHRE INVESTITION
Preis nach auftragsabhängiger Vereinbarung

ERFOLGREICH IM (NEUEN) JOB DURCHSTARTEN

UNTERLAGEN-CHECK

ZIELGRUPPE

Das Qualifizierungsmodul **„Unterlagen-Check“** richtet sich zum einen an Personen, die noch über keine Bewerbungsunterlagen verfügen und sich diese mit professioneller Hilfe erstellen wollen, und zum anderen an Personen, die ihre vorhandenen Unterlagen so optimiert haben möchten, dass sie sich positiv von den Mitbewerbern abheben und dadurch eine Beschäftigungsaufnahme zeitnah zu erwarten ist. **Das Seminar richtet sich ausdrücklich an Teilnehmer:**

- aller Altersgruppen
- unabhängig von der beruflichen Vita (von der ungelernten Hilfskraft bis zur berufserfahrenen Führungskraft mit Hochschulabschluss)
- unabhängig von bereits vorhandenen Erfahrungen im Bewerbungsprozess
- mit und ohne EDV-Kenntnisse

SEMINARZIEL

Gemeinsam mit dem einzelnen Bewerber werden aussagekräftige Bewerbungsunterlagen erstellt und hiermit die existenzielle Grundlage im Bewerbungsprozess geschaffen. Die einzelnen Qualifizierungsinhalte sind nachfolgend aufgeführt.

SEMINARINHALT

Unsere **individuelle Betreuung in Einzelterminen** ermöglicht es unserem erfahrenen Personal, zielgerichtet und erfolgreich mit Teilnehmern mit den unterschiedlichsten Vorkenntnissen und Bedürfnissen zu arbeiten.

- Kompetenz-Bilanzierung
- Zeugnisse
- Lebenslauf
- Anschreiben
- Bewerbungsfoto
- Deckblatt
- Qualifikationsspiegel
- Layout und Design
- Initiativbewerbung als Sonderform
- Bewerbungsmappen
- Versand

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Einschlägige berufliche Erfahrung im Bereich Personalwesen und mit den Auswahlkriterien der Unternehmen sowie im Individualcoaching von Bewerbern, pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Nach individueller Vereinbarung

IHRE INVESTITION
60,00 € pro Stunde zzgl. ges. MwSt.

TECHNIK*

BEHERRSCHEN DER TECHNIK IM BEWERBUNGSPROZESS

ZIELGRUPPE

Das Qualifizierungsmodul **„Bewerbungscoaching-Technik“** richtet sich an alle Personen, die zwar über aussagekräftige Bewerbungsunterlagen verfügen, diese aber aufgrund fehlendem technischen Know-how am aktuellen Arbeitsmarkt nicht so platzieren können, dass eine Beschäftigungsaufnahme zeitnah zu erwarten ist. **Das Seminar richtet sich ausdrücklich an Personen**

- aller Altersgruppen
- unabhängig von der beruflichen Vita (von der ungelernten Hilfskraft bis zur berufserfahrenen Führungskraft mit Hochschulabschluss)
- unabhängig von bereits vorhandenen Erfahrungen im Bewerbungsprozess
- mit zumindest EDV-Grundkenntnissen

SEMINARZIEL

Im Modul **„Bewerbungscoaching-Technik“** wird dem Bewerber spezifischer Inhalt zum Thema Technik näher gebracht. Um Informationen über mögliche Arbeitgeber zu finden, wird den Bewerbern erklärt, wie man richtig recherchiert und sich ebenso eine erfolgsversprechende Online-Bewerbung erstellt. Unter anderem sind Aspekte wie Selbstvermarktungsstrategien, Netzwerke sowie die richtige Verwendung des Internets ausschlaggebend.

SEMINARINHALT

Unsere **individuelle Betreuung** ermöglicht es unserem erfahrenen Personal, zielgerichtet und erfolgreich mit Bewerbern mit den unterschiedlichsten Vorkenntnissen und Bedürfnissen zu arbeiten.

- Technische Grundlagen
- Möglichkeiten der Stellenrecherche
- Recherche über den potenziellen Arbeitgeber
- Bewerbung per E-Mail
- Online-Portale
- Entwicklung von Selbstvermarktungsstrategien
- Nutzung von Netzwerken

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Einschlägige berufliche Erfahrung im Bereich Personalwesen und mit den Auswahlkriterien der Unternehmen sowie im Individualcoaching von Bewerbern, pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Nach individueller Vereinbarung

IHRE INVESTITION
60,00 € pro Stunde zzgl. ges. MwSt.

* Internet, Online-Bewerbungen, Recherche-Tools, Selbstvermarktungsstrategien, Netzwerke

BRAND ME!* SELBSTVERMARKTUNG

PERSÖNLICHE AUSSTRAHLUNG

ZIELGRUPPE

Alle Personen, die ihr Selbstmarketing mit professioneller Hilfe optimieren wollen, um sich in Vorstellungsgesprächen und im Kontakt mit potenziellen Arbeitgebern positiv von anderen Bewerbern abzuheben.

> Das Seminar richtet sich ausdrücklich an Personen

- aller Altersgruppen
- unabhängig von der beruflichen Vita (von der ungelernten Hilfskraft bis zur berufserfahrenen Führungskraft mit Hochschulabschluss)
- unabhängig von bereits vorhandenen Erfahrungen im Bewerbungsprozess
- mit und ohne EDV-Kenntnisse

SEMINARZIEL

Der Wettbewerb ist hart, Job-Bewerber müssen sich gegen ihre Konkurrenz durchsetzen. Im Vorteil ist der, der das Selbstmarketing beherrscht.

Im Rahmen eines Einzelcoachings wird einem Bewerber vermittelt, wie er sich selbst präsentiert, darstellt und „vermarktet", um im Bewerbungsprozess Erfolg zu erzielen.

SEMINARINHALT

Im Rahmen des Seminars „Brand me!" eignen sich die Teilnehmer Fähigkeiten zur optimalen Eigen-PR im Hinblick auf folgende Themenbereiche an:

- Recherche über den potenziellen Arbeitgeber
- Vorstellungsgespräche
- Outfit-, Farb- und Stilberatung
- Stil und Etikette
- Moderne Umgangsformen
- Verschiedene Bewerbungsformen

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Einschlägige berufliche Erfahrung im Bereich Personalwesen und in den Auswahlkriterien der Unternehmen sowie im Individualcoaching von Bewerbern, pädagogische Qualifikation

SEMINARDAUER
Nach individueller Vereinbarung

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

* Vorstellungsgespräch, Outfit, Präsentation, Kommunikation, Stil und Etikette

BUSINESS KNIGGE

FÜR AUSZUBILDENDE & YOUNG PROFESSIONALS

ZIELGRUPPE

Auszubildende, Young Professionals

SEMINARZIEL

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!

Gute Umgangsformen waren selten so wichtig wie in den heutigen Zeiten, in denen Sozialkompetenzen häufig darüber entscheiden, ob sich Türen öffnen oder schließen. Doch welche Regeln sind zeitgemäß? Und wie verhalte ich mich höflich, unverkrampft und authentisch?

- Einführung
- Grundhaltung Respekt – Umgang mit Vorgesetzten und Kollegen
- Gesten der Höflichkeit
- Grüßen, Begrüßen und Vorstellen
- Small Talk
- Tischetikette
- Dresscode
- Entspannte Sicherheit im eigenen Auftreten
- Umgang mit Internet und Handy
- Praxis

SEMINARINHALT

Das Wissen um gültige Benimmregeln und Umgangsformen, das wir in beruflichen und gesellschaftlichen Situationen anwenden können.

> Etikette in den Bereichen:

- Essen
- Kleidung
- Kommunikation
- Persönlichkeit
- Korrespondenz

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN

Langjährige Führungs- und Trainererfahrung im In- und Ausland, pädagogische Qualifikation, vielfältiges Methodenrepertoire

SEMINARDAUER
Tagesseminar

IHRE INVESTITION
275,00 € pro Person zzgl. ges. MwSt.

INDIVIDUELLES COACHING

BERUFLICHE WEITERENTWICKLUNG ODER NEUAUSRICHTUNG

ZIELGRUPPE
Vom Azubi über den Berufserfahrenen bis hin zur gestandenen Führungskraft

SEMINARZIEL
Das Erreichen Ihrer individuellen Coaching-Ziele, das wir in einem Vorab-Gespräch gemeinsam eruieren.

SEMINARINHALT
Sie wollen wissen, wo Sie gerade stehen? Vielleicht sind Sie aber auch beruflich unzufrieden oder wollen schlichtweg einen neuen Weg einschlagen?!

Aus welchem Anlass auch immer Sie sich für ein individuelles Coaching entscheiden, ein Coach bietet Ihnen nicht einfach eine Auswahl an Lösungsvorschlägen, wie im Falle einer klassischen Beratung. Während des Coaching-Prozesses werden in gemeinsamen Gesprächen zwischen dem Coach und Ihnen ausgewählte Themen aufgegriffen. Durch den Coach als neutraler, kritischer Gesprächspartner werden Sie je nach Ziel des Coachings dazu befähigt, Selbst- und Fremdwahrnehmung in Einklang zu bringen, Kompetenzen zu entwickeln, Perspektiven aufzudecken oder Konflikte zu überwinden. So kann die Neuausrichtung oder berufliche Weiterentwicklung gelingen.

FREUEN SIE SICH AUF UNSERE DOZENTEN
Im Hinblick auf Ihr Coaching-Ziel stellen wir Ihnen den passenden Experten zur Seite.

SEMINARDAUER
In der Regel wird beim Coaching halb-tägig gearbeitet. Je nach Themenstellung kann es auch ein ganzer Tag oder mal ein zwei-stündiger Termin sein. Dies wird individuell vereinbart.

IHRE INVESTITION
Nach auftragsabhängiger Vereinbarung

DOZENTENPROFILE

SANDRA WUST

Geschäftsführende Gesellschafterin der GFA GmbH

Nach ihrem Abschluss als Dipl. Betriebswirtin European Business absolvierte Sandra Wust ein Zusatzstudium Marketing an der Hogeschool Enschede Niederlande und startete zunächst als Einkäuferin bei der Peek & Cloppenburg KG in Düsseldorf und Frankfurt am Main in das Berufsleben bevor sie 2003 in das Familienunternehmen GFA einstieg. Dieses leitet sie mittlerweile als Geschäftsführende Gesellschafterin und verfügt so über hervorragende Fachkenntnisse in den Bereichen Personalentwicklung und -management. Parallel gründete sie 2005 zusammen mit ihrem Bruder Torsten Hoffmann das Automobilindustrie-Unternehmen SIM Metallbe- und verarbeitung GmbH.

Mit ihrem Gespür für Trends, ihrem empathischen Auftreten und der spürbaren Freude an der Arbeit mit Menschen begeistert Sandra Wust als Coach und Dozentin. Aufgrund ihrer Sprachkompetenzen in den Sprachen Englisch, Französisch, Spanisch und Niederländisch vermittelt sie auch im Austausch mit internationalen Partnern.

BETTINA GLATZ

Examinierte Dipl. Psychologin

Seit 22 Jahren begleitet Bettina Glatz Menschen in ihrer persönlichen Entwicklung am Arbeitsplatz. Heute liegt der Schwerpunkt ihrer freiberuflichen Tätigkeit im Bereich der Personalentwicklung.

Davor arbeitete sie mehrere Jahre als angestellte Trainerin in der Aus- und Weiterbildung. Die Konzeption und Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen zählten zu ihren primären Aufgaben. Den adäquaten Umgang mit Mitarbeitern und die Bedeutung von Kundenorientierung und Servicequalität erarbeitete sie sich über mehrere Jahre als Führungskraft im Vertrieb eines Finanzdienstleisters.

Ganz gleich ob Seminar, Workshop, Coaching, Supervision oder Prozessbegleitung – Frau Glatz verfolgt eine unternehmensbezogene Herangehensweise mit dem Ziel, dass mit Abschluss ihrer Arbeit das Unternehmen bzw. alle beteiligten Personen den begonnenen Weg eigenverantwortlich und konsequent fortsetzen.

TERESA KOMEYER-SCHMITT

Unternehmensberaterin, Management-Trainerin, Systemischer Coach, INSIGHTS® MDI und Access Beraterin

Teresa Komeyer-Schmitt mag Menschen und ist auch sehr neugierig auf Menschen. So beschäftigt sie sich schon seit mehr als 20 Jahren mit diesem Thema als Beobachterin, Mitarbeiterin, Führungskraft und seit 1994 als Personalberaterin und Management-Trainerin.
Ihr Schwerpunkt liegt in der Begleitung von Veränderungsprozessen und der Erstellung und Umsetzung von maßgeschneiderten Führungskräfteentwicklungskonzepten in Unternehmen. Mit ihrer Arbeit verfolgt sie das Ziel, mit ihren Kunden optimale Rahmenbedingungen für Leistung zu schaffen. Auf der Basis einer Kommunikations- und Führungskultur, die von Vertrauen, Verantwortung, Transparenz und Ergebnisfokussierung geprägt ist, lädt sie die Mitarbeiter und Führungskräfte dazu ein, ihre Potenziale zu entdecken und die Ressourcen besser zu nutzen. Ausgangspunkt ist dabei eine „Potenzial-Inventur“ z.B. mit INSIGHTS® MDI.

Pragmatische, in die Unternehmenskultur passende Personalentwicklung mit spannenden, wirksamen Methoden ist ihre Spezialität. Es macht ihr besondere Freude, Menschen an neuen Aufgaben wachsen zu sehen und sie auf dem Weg zur Entdeckung ihrer Fähigkeiten zu begleiten.

MARTIN PAULI

Ausgebildeter Mentaltrainer, Mental-Sport-Coach und Hypnotiseur NGH

Martin Pauli eignete sich sein Fachwissen bei anerkannten Instituten wie dem Schweizer Institut Mentalpower an. Mehr als 20 Jahre lang konnte er als Führungskraft in der freien Wirtschaft des In- und Auslands wertvolle Erfahrungen sammeln, die er nun in seine Seminare einbringt.

„Aus der Praxis – für die Praxis“ ist eines seiner Leitmotive. Fortbildung allein ist nichts wert, wenn man das Erlernte später nicht auch umsetzen kann und in alte Denk- und Arbeitsmuster zurückfällt. Hier setzt Martin Pauli mit Business Mental Training an. Von geänderten Denkmustern profitieren Unternehmen und Mitarbeiter: Es entsteht eine Win-win-Situation für beide Seiten, die Voraussetzung für Erfolg auf jeder Ebene.

SILKE SMUDA

Personalberaterin, Trainerin & Coach, Erlebnispädagogin

Silke Smuda ist u.a. Kauffrau für Großhandel, Fremdsprachenkorrespondentin, Projektmanagerin IHK, Personalreferentin mit SAP, hat zahlreiche Trainerqualifizierungen erhalten und ist systemische Erlebnispädagogin (Schwerpunkt Wasser & Felsen).

Mit mehr als 15 Jahren Führungserfahrung im In- und Ausland behandelte sie die Themen Organisationsaufbau, Umstrukturierungen, Personalmanagement sowie Vertrieb (Medium- & Key-Account). Sie setzt sich besonders für die aktive Erarbeitung und Umsetzung von Verkaufs- und Marketingstrategien, den Aufbau von Trainingscentern, die Konzeption und Durchführung von Verkaufstrainings sowie EDV-Trainings in der gehobenen Dienstleistungsbranche ein.

Als Coach widmet sie sich den Themen Teamentwicklung, erlebnisorientierte Trainings (Floßbau und Kanu fahren), Team- und Einzelcoachings, Persönlichkeitsentwicklung (Sozial- und Selbstkompetenz), berufliche Orientierung, Moderationen, Seminarleitungen sowie klassische Kommunikationstrainings.

ANNE KERSTIN WEIDNER

Unternehmerin, Personal & Marketing, Dozentin

Die Mischung machts: Frau Weidner legte den Grundstein ihrer beruflichen Laufbahn durch ein BWL-Studium mit technischer Qualifikation. Sie war als wissenschaftliche Mitarbeiterin an einem Forschungsinstitut und als Trainerin für Soft-Skills an der TU Kaiserslautern tätig. Im Anschluss gründete sie ihr eigenes Start-up im Bereich Online-Handel und ist seit 2016 zudem unter anderem für die GFA als Recruiterin Social Media, Marketing Referentin und Dozentin tätig.

Kreativität gepaart mit Know-How im Bereich Personal, (Online-) Marketing und E-Commerce zeichnen die ausgebildete Social Media Managerin aus. Mit ihrer strategischen Vorgehensweise, visueller Umsetzung sowie modernen und originellen Ideen führt Frau Weidner Sie zum Ziel. Mit ihrer offenen und humorvollen Art kommt der Spaß dabei nicht zu kurz.

LAURA KERN

Personalberaterin, Recruiterin, Dozentin, Coach

Ihr Herz schlägt für Human Resources. Aus diesem Grund hat sie nach ihrer Ausbildung als Industriekauffrau gezielt das Studium „Internationales Personalmanagement und Organisation" absolviert. Als Recruiterin ist ihr Ziel nicht einfach Stellen zu besetzen. Basierend auf ihrem Wunsch Menschen zu helfen, sucht sie mit Herzblut den optimalen Kandidaten für jede Stelle bzw. die passende Stelle für jeden Bewerber. Ihre entspannte, herzliche und empathische Art in Kombination mit ihrer sehr guten Menschenkenntnis lässt sie dabei äußerst erfolgreich agieren.
Neben ihren Kenntnissen und Erfahrungen in altbewährten HR-Themen, kennt sie als Mitglied der Generation Y und Digital Native gleichzeitig aber auch die Vorteile des World Wide Web und der Social Media Portale. Sie ist Zuhause im HR der neuen Generation, mit den besten Methoden aus beiden Welten – on- und offline.

TERESA SCHREINER & DANIELA PIROTH-BONN

Geschäftsführung von piroth.kommunikation GmbH

Mit ihrer Agentur piroth.kommunikation beraten Daniela Piroth-Bonn und Teresa Schreiner seit über 13 Jahren Unternehmen in der strategischen Planung und operativen Umsetzung ihrer externen und internen Kommunikation. Zu ihren Referenzen zählen Globalplayer wie die Lufthansa genauso wie Kommunen und Städte oder Start-ups.

Das Haupttätigkeitsfeld von Daniela Piroth-Bonn liegt in der Kommunikationsanalyse und der Erstellung ganzheitlicher Konzepte. Im Studium der Medien- und Kommunikationswissenschaften mit der nötigen Theorie ausgestattet entwickelte Teresa Schreiner in den letzten Jahren als Coach individuelle Workshops und begleitet die Unternehmen so bei der Professionalisierung ihrer Kommunikation.

Als langjährige Experten greifen beide auf einen großen Erfahrungsschatz zurück und leiten ihre Kunden mit viel Gespür und Feingefühl durch die immer komplexer werdende Welt der on- und offline Kommunikation. Bei ihren Seminaren legen sie viel Wert auf einen starken Praxisbezug, sodass die Teilnehmer gleich Taten folgen lassen können!

FRIEDERIKE HESS

Rechtsanwältin, Mag. iur

Friederike Heß studierte nach dem Abitur an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz und der De Montfort University, Leicester, England Rechtswissenschaften. Sie erlangte durch das Doppelstudium den Magister des deutschen und englischen Rechts (Mag.iur).

Das Referendariat absolvierte sie im Landgerichtsbezirk Bad Kreuznach. In der Anwaltsstage arbeitete sie für die Rechtsanwälte Hamm & Partner in Frankfurt und für die bekannte kanadische Kanzlei Cox & Palmer in Halifax. Als zugelassene Rechtsanwältin war sie in der renommierten Kanzlei Assig, Warttinger, Trapp in Wiesbaden angestellt. Seit 2010 ist Frau Heß Partnerin in der Rechtsanwaltskanzlei Sander, Heß und Partner in Bingen. Neben ihrer anwaltlichen Tätigkeit hat sie als Rechtsdozentin umfangreiche Erfahrungen gesammelt. Ihre Spezialgebiete sind Vertragsrecht, Arbeitsrecht und Forderungsmanagement sowie Zwangsvollstreckung. Ihre Korrespondenzsprachen sind Deutsch und Englisch.

STEFAN HEYER

Dipl. Betriebswirt (FH), Coach und Sporttrainer

Sein Fachwissen eignete sich Stefan Heyer durch sein Studium und diversen Weiterbildungen kombiniert mit wertvollen Erfahrungen aus der Praxis an.

Mit mehr als 15 Jahren Berufserfahrung als Führungskraft mit der Freude an Interaktion mit Menschen sowie dem Umgang mit den modernen EDV- und Kommunikationstechniken gelingt es ihm die Seminare lebhaft und anschaulich zu gestalten.

„Learning by doing“ und „Es ist nie zu spät zum Lernen, ein Mensch lernt sein Leben lang“ sind zwei seiner Grundsätze, die Stefan Heyer in seinen EDV-Seminaren veranschaulicht.

CHRISTOPHER AULER

Ausgebildeter Industriemechaniker und geprüfter Industriemeister, Fachrichtung Metall

Christopher Auler ist in einem renommierten, innovativen Unternehmen der Automobil-Zuliefererbranche tätig. Bei der Konstruktion unterschiedlicher Fertigungsanlagen sind dabei alle gängigen Konstruktionsprogramme sowie modernste 3D-Drucker-Technologie sein tägliches Handwerkszeug.

Mit einer erfolgreich abgelegten Ausbildereignungsprüfung verfügt er neben seinem fachlich fundierten Wissen über die notwendige pädagogische Qualifikation. Bereits während seiner Bundeswehrzeit sammelte er erste Dozentenerfahrung. Mit seiner ruhigen, geduldigen und ausgeglichene Art ist Christopher Auler die Idealbesetzung für unternehmensspezifische Seminare der Fachrichtungen Mechanik und Metall.

KLAUDIA OSKOWITZ

Dozentin, Coach, Vertrieblerin

Die gelernte Kauffrau im Einzelhandel, Fremdsprachkorrespondentin und Betriebswirtin ist Vertrieblerin mit Leib und Seele und sieht sich als Gesicht vor Ort. Lediglich hinter einem Schreibtisch zu sitzen ist nicht ihre Sache. Sie liebt es Point of Sale beim Kunden zu sein und mit diesem auf Augenhöhe zu kommunizieren. Auf den ersten Blick sieht man es der aufgeschlossenen und positiven Vertrieblerin nicht an, aber in ihr steckt ein kleiner Terrier, der sich in seine Ziele verbeißen kann. Im Außendienst versteht sie sich auf die Kunst, dem Kunden das Gefühl einer Win-Win-Situation zu geben, während Sie freundlich, aber bestimmt, ihre gesteckten Ziele verfolgt. Diese Eigenschaften haben sie lange in Vertriebs- und Führungspositionen in der FMCG – Konsumgüterindustrie sowie der Handelswelt des filialisierten Einzelhandels erfolgreich sein lassen. Als Dozentin verfolgt sie nun das Ziel, mit ihrer empathischen Art ihr Best Practice am Point of Sale an andere Vertriebler im Außendienst weiterzugeben und diese in deren erfolgreicher Zielerreichung zu unterstützen.

NICOLA MORGENROTH

Coach & Dozentin

Nicola Morgenroth liebt es in einer interkulturellen Umgebung zu arbeiten und so die Möglichkeit zu haben, neue Sichtweisen kennen zu lernen sowie von anderen Kulturen zu lernen.

Daher begann ihre Karriere im Vertrieb eines namhaften Unternehmens. Danach folgten weitere Stationen im Vertrieb, inklusive Vertriebsleitung. So kann sie heute auf eine jahrelange Erfahrung in der internationalen Zusammenarbeit zurück blicken, welche die Basis ihrer hohen interkulturellen Kompetenz bildet. Diese wird durch ausgeprägte Fremdsprachenkenntnisse ergänzt.

Der Beginn eines berufsbegleitenden Fernstudiums der Psychologie bahnte dann eine Wende in ihrer beruflichen Laufbahn an. So wechselte sie vom Vertrieb in den sozialen bzw. Weiterbildungsbereich. Hier kann auch ihre ausgeprägte pädagogische Kompetenz zum Einsatz gelangen. Nach einer Tätigkeit als Dozentin für Deutsch als Fremdsprache arbeitet sie nun im Bereich Personalentwicklung der GFA.

CHRISTINA RIES

Gymnasiallehrerin für Spanisch und Erdkunde

Während zahlreicher Auslandsaufenthalte in Spanien und Südamerika (v.a. Ecuador) eignete sich Christina Ries ihre Fremdsprachen an. Mit sieben Jahren Berufserfahrung leitet sie die Seminare mit pädagogischem Fachwissen und sorgt für didaktische und methodische Vielfalt.

Außerdem ist sie Leiterin des „Lernen lernen"-Konzeptes an ihrer Schule und bringt das Wissen mit, das den Seminarteilnehmern hilft, ihren individuellen Lernstil beim Spracherwerb zu finden und sich somit das Lernen zu erleichtern.

RAINER LECHTENFELD

Master of Financial Consult, Trainer, Coach und Wirtschaftsmediator

Rainer Lechtenfeld absolvierte zunächst eine handwerkliche Ausbildung, wurde dann in einem namhaften Großunternehmen durch ein spezielles Trainee-Programm weiter geschult und später zum Trainer und Coach sowie zum Vertriebsleiter ausgebildet. In Hamburg schloss sich ein Studium zum Master of Financial Consult an, sowie die Fortbildung zum Wirtschaftsmediator.

Seit 1997 ist er selbst Unternehmer, gründete später die K3 Versicherungsmakler GmbH sowie die K3 Unternehmensberatung, in denen er als geschäftsführender Gesellschafter tätig ist.

Als Unternehmensberater mit langjähriger Erfahrung ist er darauf spezialisiert klein- und mittelständische Unternehmen kreativ, klar und kompetent zu beraten, sowohl im betriebswirtschaftlichen Bereich, beim Lohnkostenmanagement, der betrieblichen Altersversorgung als auch auf dem Gebiet des Konfliktmanagements.

Als Trainer und Coach unterstützt er Führungskräfte dabei Ziele und Vorstellungen wahrnehmbar zu machen, zu strukturieren und eigene Lösungen zu finden.

Er arbeitet wohltuend unkonventionell, immer auf Augenhöhe und gerne mit Humor.

STIMMEN VON SEMINARTEILNEHMERN

„Es war die richtige Mischung aus Theorie und praktischen Übungen. Wir hatten eine schöne Atmosphäre, ich finde, es hat sich gelohnt dabei gewesen zu sein. Ich kann das Seminar nur weiterempfehlen."

—

„Ich bin sehr froh und dankbar, dass ich dabei sein durfte, habe viel dazugelernt, auch über mich selbst."

—

„Außerordentlich zufrieden und motiviert verabschiede ich mich aus dem Seminar."

—

„Kompetentes Fachpersonal, das individuell auf die Teilnehmer eingeht."

—

„Skala 1–10: 10."

—

„Unbedingt wieder!"

—

„Gibt's nur ein Wort! Top!!!!!!"

—

„Top! Beste Veranstaltung seit Jahren."

—

„Super Aktion! Schöne Location und hervorragende Teambuilding-Maßnahme."

—

„Ein Wort reicht: Perfekt!"

—

„In einem Wort: Klasse. Das werde ich so schnell nicht vergessen."

—

„Der Floßbau war – um es in einem Wort zu sagen: Sensationell!"

—

„Die Veranstaltung war sehr gut organisiert."

—

„Ein ganz tolles Event! Sehr wertvoll für die Gruppe."

—

„Sehr hoher Spaßfaktor."

„Absolut gelungene Veranstaltung."

—

„Tolle Organisation vor Ort und eine wirklich ‚teambildende Maßnahme'."

—

„Endlich mal was anderes!!!"

—

„Fand ich eine super Sache, die vor allem das ‚wir'-Gefühl gestärkt hat."

—

„Insgesamt sehr gut, witzig, anspruchsvoll, abwechslungsreich."

—

„Von Anfang bis Ende top – vielen Dank."

—

„Danke für's Mutmachen!"

—

„Freundlich und fachlich kompetent ausgeführt."

—

„Ich habe mich sehr wohl gefühlt. Ich werde die GFA jederzeit weiterempfehlen."

—

„Wir waren wie Frösche und ihr habt uns wachgeküsst."

—

„Wie wertvoll!"

—

„Das Einfühlungsvermögen hat mich sehr beeindruckt."

—

„Das Seminar hat mir sehr gut gefallen. Es hat mir geholfen, mich zu orientieren und hat mich weitergebracht."

—

„Bei der GFA wurde mir gezeigt, dass man Dinge mit anderen Augen sehen kann."

—

„Ich würde es zu jeder Zeit wieder machen!!!!!!!!!!!!!!!!!!"

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

1. VORBEMERKUNGEN

Die GFA führt Seminare im Bereich der beruflichen Aus- und Fortbildung sowie der persönlichen Weiterentwicklung durch. Die hier aufgeführten Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind Bestandteil aller Verträge zwischen den Auftraggebern und der GFA GmbH, Von-Drais-Straße 18, 55469 Simmern.

2. ANMELDUNG

Die Anmeldung eines Auftraggebers zu einem Seminar muss schriftlich bei der GFA eingehen und kann per E-Mail, Post, Telefax oder online aufgegeben werden. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung ist erst verbindlich, wenn dem Auftraggeber die schriftliche und per E-Mail, Telefax oder Brief zugestellte Anmeldebestätigung durch die GFA zugeht. Die GFA behält sich das Recht vor, Anmeldungen ohne Angaben von Gründen abzulehnen.

3. SEMINARGEBÜHREN

Die Seminargebühren richten sich jeweils nach Dauer und Inhalt des einzelnen Bildungsangebots und können den Veröffentlichungen der GFA entnommen werden. Seminargebühren sind immer nach Erhalt der Rechnung sofort und ohne Abzug fällig. Die Rechnungsstellung erfolgt in der Regel unmittelbar nach der Durchführung des Seminars. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der zum Zeitpunkt der Leistungserbringung gültigen Mehrwertsteuer.

Sofern nichts Abweichendes vereinbart wurde, wird Unterkunft von der GFA nicht gestellt sowie Voll- oder Teilzeitverpflegung von der GFA nicht gewährt.

4. UMBUCHUNG / STORNIERUNG

Eine Stornierung oder Umbuchung auf ein anderes Seminar oder ein anderes Datum, die spätestens vierzehn Tage vor Seminarbeginn bei der GFA schriftlich eintrifft, befreit den Auftraggeber vollständig von der Zahlung der Seminargebühr. Bei Stornierung oder Umbuchung seitens des Auftraggebers, die weniger als vierzehn Tage vor Seminarbeginn bei der GFA eintrifft, werden 50 % der Seminargebühr fällig. Bei kurzfristiger Stornierung oder Umbuchung (weniger als 3 Arbeitstage vor Seminarbeginn) oder bei Fernbleiben vom Seminar oder aus Teilen daraus werden 100 % der Seminargebühren fällig. Ggf. zusätzlich fällige Stornogebühren Dritter (z.B. von Hotelbuchungen) gehen zu Lasten des Auftraggebers. Umbuchungen und Stornierungen bedürfen in jedem Fall der Schriftform (per E-Mail, Telefax, Brief). Eine Umbuchung auf einen Ersatzteilnehmer ist jederzeit kostenlos möglich.

5. WIDERRUFSRECHT

Als Auftraggeber haben Sie das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie die GFA GmbH, Von-Drais-Str. 18, 55469 Simmern mittels einer eindeutigen schriftlichen Erklärung (per E-Mail, Telefax, Brief) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

6. ABSAGE VON VERANSTALTUNGEN

Die GFA behält sich das Recht vor, Seminare bei zu geringer Nachfrage, Unterbelegung, Ausfall des Dozenten oder aus anderen Gründen, die die GFA nicht zu vertreten hat, auch nach erfolgter Anmeldebestätigung zu verschieben oder abzusagen. Die betroffenen Auftraggeber werden umgehend informiert. Sofern die GFA den Ausfall einer Veranstaltung zu vertreten hat, erfolgt die Erstattung der Veranstaltungsgebühr. Die GFA ist berechtigt, mit dem Kunden im gegenseitigen Einverständnis einen Alternativtermin zu vereinbaren. Auf weitergehende Ansprüche gegenüber der GFA wird vom Auftraggeber ausdrücklich verzichtet.

7. ÄNDERUNGSVORBEHALT

Seminarinhalte werden stets teilnehmerorientiert je nach Leistungsfähigkeit und Bedarf vermittelt. Die GFA behält sich vor, inhaltliche, methodische und organisatorische Programmänderungen oder -abweichungen kurzfristig bei einem Seminar vorzunehmen, soweit der Nutzen der Veranstaltung für die Teilnehmer unverändert ist. Die GFA ist berechtigt, bestimmte Dozenten durch andere, gleich qualifizierte Dozenten zu ersetzen. Eventuelle Termin- oder Ortsverschiebungen werden rechtzeitig bekanntgegeben.

8. URHEBER- UND MARKENRECHTE

Als Seminarunterlagen werden urheberrechtlich geschützte Texte und Daten, Checklisten, Ablaufpläne und Materialien ausgegeben. Die Seminarunterlagen sind daher ausschließlich zur persönlichen Verwendung bestimmt. Jegliche Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung und Weitergabe an Dritte ohne ausdrückliche Zustimmung durch die GFA, auch von Teilen der Unterlagen, sind nicht gestattet und bedeuten eine Urheberrechtsverletzung.

9. DATENSCHUTZ UND GEHEIMHALTUNG

Die GFA verpflichtet sich, die gesetzlichen Bestimmungen zum Datenschutz zu beachten. Im Rahmen der vertraglichen Leistungserbringung werden evtl. personenbezogene Daten erhoben, gespeichert, verarbeitet und genutzt.

Die GFA kann bei den Seminaren Video, Bild-oder Tonaufnahmen erstellen und diese geschäftlich nutzen. Sollten Aufnahmen erstellt werden, so ist die GFA dazu verpflichtet, die Teilnehmer vor Beginn der Aufnahmen darüber zu informieren. Teilnehmer, die nicht möchten, dass Bild- oder Tonaufnahmen von ihnen genutzt oder veröffentlicht werden, erhalten die Möglichkeit, dies gegenüber der GFA mitzuteilen. In diesem Fall ist die GFA verpflichtet, eventuell angefertigte Aufnahmen dieser Teilnehmer in keiner Form zu nutzen, die eine Rückverfolgung auf die jeweiligen Personen ermöglichen. Im Interesse einer offenen und respektvollen Atmosphäre verpflichtet sich jeder Teilnehmer, außerhalb der Veranstaltung über private Informationen anderer Teilnehmer Stillschweigen zu wahren, wenn diese ihn nicht ausdrücklich von dieser Vereinbarung entbinden.

10. HAFTUNG

Bei Ausfall eines Seminars oder Teilen daraus durch Krankheit des Dozenten, bei zu geringer Teilnehmerzahl sowie von der GFA nicht zu vertretenden Ausfällen oder höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf die Durch-/Weiterführung des Seminars. Der Auftraggeber verpflichtet sich, die GFA schadlos von allen Formen von Klagen, Verlusten, Schäden oder Forderungen zu halten, die durch die Anmeldung und Teilnahme an Seminarveranstaltungen entstehen könnten. Für Gegenstände, die in die Veranstaltungen mitgenommen werden oder für sonstige unmittelbare Schäden und Kosten inklusive Verdienstausfall, entgangenen Gewinn oder Ansprüche Dritter, Datenverlust, Reisekosten, Folge- und Vermögensschäden jeder Art übernimmt die GFA keine Haftung.

11. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

Die GFA erklärt verbindlich, das alle zum Einsatz kommenden Trainer und Coachs keiner Sekte, o.ä., insbesondere Scientology, angehören oder deren Lehren verbreiten.

Für diesen Vertrag und dessen Durchführung gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieser AGB unwirksam sein oder werden, so wird hierdurch die Wirksamkeit dieser AGB im Übrigen nicht berührt. An Stelle der unwirksamen Bestimmung soll das gelten, was dem in diesem Vertrag zum Ausdruck gekommenen Willen der Vertragsparteien am nächsten kommt. Von diesem Vertrag abweichende Vereinbarungen sind nur wirksam, wenn sie schriftlich vereinbart werden.

Stand Oktober, 2015

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
GFA GMBH
VON-DRAIS-STR. 18
55469 SIMMERN

T +49 (0)6761 90 53-0
F +49 (0)6761 90 53-50

INFO@GF-A.DE
WWW.GF-A.DE

GESCHÄFTSFÜHRER
Sandra Wust

HANDELSREGISTER
HRB 3920

USt-IdNr.
DE254187471

ZENTRALE SIMMERN
VON-DRAIS-STR. 18
55469 SIMMERN

T +49 (0)6761 90 53-0
F +49 (0)6761 90 53-50

BAD KREUZNACH
BADENHEIMER STR. 3
55543 BAD KREUZNACH

T +49 (0)671 89 40 14-0
F +49 (0)671 89 40 14-22

IDAR-OBERSTEIN
VOLLMERSBACHSTR. 78
55743 IDAR-OBERSTEIN

T +49 (0)6781 94 78-0
F +49 (0)6781 94 78-50

INFO@GF-A.DE
WWW.GF-A.DE