

## Seminare & Workshops (Team Training)

### Bootcamps zum Überleben im Informations-Dschungel

*Erfahren Sie und Ihre gesamte Mannschaft Tools, Tricks und Templates, um im Berufsalltag Profil zu zeigen und Informationen wirkungsvoll zu vermitteln.*

### Team Intelligence braucht Media Competence

Brain assets – der Wert eines Unternehmens bemisst sich nach dem Wissen und mentalen Können der Mitarbeiter; nach ihrer Motivation und kreativen Kraft. Klingt schön, ist ein hehres Ziel – scheitert aber nur allzu oft in der Realität. Kein Geld. Keine Zeit. Keine Gelegenheit. Würde so wenig Geld in die Maintenance von Maschinen investiert, läge die Mehrzahl der Produktionen lahm. Aber zum Glück sind Menschen ja genügsam, duldsam, schweigsam. Bis sie die „innere Kündigung“ vollziehen oder überfordert krank werden. Und ohne Anpassung an die Bedingungen, Möglichkeiten, Anforderungen des Informations- und Kommunikations-Zeitalters wird ein Großteil der Personalkosten durch Ineffektivität regelrecht verschleudert. –Aber genau das wollen SIE ja nicht, Sie nicht und Ihre ganze FührungscREW. Was dann so viel heißt wie: Wir sehen uns bald an einem dieser Seminare oder einem von Ihnen gebuchten firmeninternen Workshop!!! Oder sollten Sie etwas auch .... – aber nein, doch wahrlich nicht.



### Titel & Themen des aktuellen Seminar-/Workshop-Programms:

Trainer: Hans-Georg Wenke

#### TT1: „Kommunikation ist nie wirkungslos“

**Workshop** für alle, die beruflich intern und extern **medial** kommunizieren, präsentieren, dokumentieren, publizieren, informieren müssen. Gedruckt, im Netz, auf E-Medien. Alltägliches und Besonderes. Kurzum: für alle, die „Botschaften unter's Volk bringen“ müssen. Egal, ob „Offizielles“ oder halt der alltägliche „Bürokram“.

- *Wirkung und Psychologie von Medien, Design, Farben und Schrift*
- *Worte als „Kino im Kopf“, Bilder als Metaphern und Assoziationen: Vorteile hat, wer virtuos damit umgehen und Fakten von Argumenten unterscheiden kann*
- *Praktische Beispiele und eigene Übungen, um „jeden Tag einen Tick besser zu werden“*
- *„Alltags-Marketing“: Warum alles, was wir tun, Wirkung hat. Auch das, was wir nicht tun. Ob wir es wollen oder nicht. Also kommunizieren wir doch lieber gleich so, dass unsere Absichten und Ziele Aussicht auf Erfolg haben*

*Ein in dieser Form einzigartig-intensiver büroalltags-geprägte Crashkurs, der alle Kopferker, die etwas „niederschreiben“ müssen, wieder aufbaut.*

Trainer: Hans-Georg Wenke & Sabine Ehlers

### TT2: „Warum versteht mich denn keiner?“

**Workshop und Intensiv-Training** für alle, die etwas **persönlich** präsentieren, dokumentieren und publizieren müssen. Ob technische oder andere Themen, intern oder vor größerem Publikum. Vor allem für alle, die möchten, dass es bei Kunden oder in der Öffentlichkeit „klick“ macht!

- *Präsentations-Dramaturgie*
- *Wirkung von Worten und Bildern*
- *Persönliche Ausdruckskraft*
- *Beispiele, Übungen, individuelle Lösungen ...*

*Selbst vor dem Zahnarzt haben die meisten weniger Angst, als eine Rede zu halten oder etwas vor Publikum zu präsentieren. Weil sie fürchten: man versteht mich (wieder mal) nicht. Nach diesem Kurs bleibt nur noch die Angst vor dem Zahnarzt!*

Trainer: Hans-Georg Wenke, Sabine Ehlers & andere Experten

### TT3: „Micro-Marketing“

**Tipps und Tools für den beruflichen Kommunikationsalltag.** Nur allzu oft werden Werbung, Marketing, Kommunikation den Fachabteilungen oder im Outsourcing Agenturen übertragen. Die müssen dann dafür sorgen, dass „nach außen hin“ ein gutes Bild vermittelt wird. Ansonsten sind die anderen Mitarbeiter „davon nicht berührt“.

Das führt nicht selten zu extrem desaströsen Folgen. Bis zu 95 % aller Kontakte zwischen Kunden (Märkten, Zielgruppen ...) und Partnern laufen direkt oder indirekt über die Belegschaft, über die Mitarbeiter in den unterschiedlichsten Abteilungen. Die „normalen Mitarbeiter“ sind in der Summe ein um Dimensionen wuchtigeres und wichtigeres Informations- und mediales Tool als aller Werbe- und Repräsentationsaufwand im klassischen Sinn.

Doch sie haben so gut wie nie Unterstützung, sprich Schulung und Training über die Wirkung ihres persönlichen und kommunikativen Verhaltens. „Micro-Marketing“ setzt dort an, wo das tägliche Geschäft, die täglichen Routine-Kontakte stattfinden. Es ist kein Ersatz oder gar eine Konkurrenz zum „offiziellen“ Marketing – hat gar nicht diese Themen. Sondern es sensibilisiert berufsaktive Menschen für die Feinheiten und Wichtigkeiten im persönlichen und medialen Kontakt nach innen und außen. Es zeigt die Wirkung, die jeder auf andere hat. Per Brief, Email, Arbeitskreis-Präsentation, Gespräch, Vortrag .... und was sonst noch alles arbeitstäglich anfällt.

- *Grundlagen von Kommunikationswirkung*
- *Elemente medialer Kommunikation und ihre Funktionalität*
- *Die Wichtigkeit von Fakten und Argumenten, von Texten und Bildern*
- *Das persönliche Auftreten und Reden und sein Eindruck auf andere*

*Wer seinen Mitarbeitern nicht in Medienkompetenz schult, kann sein Geld auch gleich zum Fenster raus werfen. Das richtet wenigstens keinen Schaden an. Mitarbeiter, die mit anderen Personen in Kontakt sind und kommunikative Fehler machen, sind der **GAU**. Das **Größte Alltägliche Ungemach**. Und zugleich ein **Gänzlich Abstellbares Ünding**.*

## Booking

- ▶ Alle Seminare sind als (Firmen-, Unternehmens-, Organisations-) **Inhouse-Events** buchbar ...
- ▶ ... oder im Rahmen von **Kongressen und Symposien** ...
- ▶ ... bzw. im **Programm** von **Aus- und Fortbildungs-Institutionen** im privatwirtschaftlichen bzw. öffentlichen Bereich.
- ▶ Es sind **standardmäßig Eintagsseminare**;  
Alternativen:
  - Verlängerung auf zwei oder mehr Tage verlängert (was die Lernwirkung und Anwendungs-Dynamik beträchtlich erhöht.
  - Bei Durchführung für geschlossene Gruppen (fester Personenkreis) auch Aufteilung auf mehrere Termine mit Unterbrechungen.
- ▶ Diese Themen werden von uns auch für andere Veranstalter durchgeführt und von diesen ausgeschrieben.
- ▶ Die Berücksichtigung firmen-, kongress-, branchen- oder anderer themen-individueller Aspekte und Aufgabenstellung ist grundsätzlich möglich.
- ▶ **Minimale Teilnehmerzahl: 6 Personen, maximal ca. 30-40. Optimal sind 12-16 Personen, um auch noch individuelle Aufgabenstellungen und Lösungswege erörtern zu können.**
- ▶ **Honorarpauschalen (Netto-Preise)**
  - **Pauschalbuchung (teilnehmer-unabhängig)**  
2.800 Euro (1 Trainer) bzw. 3.800 Euro (2 Trainer)
  - oder
  - **je Teilnehmer (bei offener Ausschreibung) 590 Euro**
- ▶ **Sonderkonditionen** für Veranstaltungs-Reihen (mehrere Termine bzw. Wiederholungen im Jahr) und für Seminar-/Kongressveranstalter.

Hans-Georg **Wenke@wenke■net**  
fon +49 212 254 01 10  
mob +49 172 203 20 20  
Hasselstraße 182 | D-42651 Solingen