



DAS BUSINESS-TRAININGSEVENT
IN DER STÄDTEREGION AACHEN



UNSERE KURSE SIND BILDUNGSSCHECK BERECHTIGT!

BILDUNGSSCH€**ECK**

KURSVERZEICHNIS
SOMMER-CAMPUS 24
VOM 10. - 14. JUNI 2024

UNSERE IDEE

Vielleicht war es eine der Studien zur Wirkung von Pflanzen in Büroräumen, die uns dazu bewegt hat, den SOMMER-CAMPUS ins Leben zu rufen. Doch anstatt ein Stück Natur in Office Räume zu bringen, verlagern wir Trainingsräume ins Grüne und schaffen somit einen einzigartigen Lernraum.

Auf 10.000 qm Grünfläche, umgeben von Wald, Wiesen und Feldern werden wir eine Woche lang Trainings aus den Bereichen Vertrieb, Präsentation, Führung, Stimme, Resilienz und Problemlösung anbieten.

Unser 8-köpfiges Experten-Team wird vom 10. bis 14. Juni 2024 insgesamt 21 Kurse anbieten. Diese werden wir in unserem Flex-Zelt Outdoor-Campus durchführen. Frische Luft und eine besondere Lernatmosphäre sind also garantiert.

Unser morgendliches und gemeinsames Campus WakeUP gehört genau so dazu wie Snacks, Mittagsbuffet, Kaffeestation und das Ausklingen des Campus-Tages bei einem gemütlichen Barbecue.



MODUL- | KURS- | DOZENT:INNEN-REGISTER

Modul	Kurstitel	Dozent:in	Kursnummer/Datum	Seite
M01	STARKE FRAUENSTIMME	Astrid Hagenau	K01 10.06.2024	07
M02	ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN – LIVE UND ONLINE	Anja Berges	K02 10.06.2024 K15 11.06.2024	08
M03	ZAUBERFORMEL FÜR SPITZENLEISTUNG IN DER ARBEITSWELT	Peggy Kaas	K03 10.06.2024 K16 11.06.2024 K20 12.06.2024 K22 13.06.2024 K23 14.06.2024	09
M04	SALES MASTERCLASS	Wolfgang Stoffel	K04 10.06.2024 K17 11.06.2024 K21 14.06.2024	10
M05	CHATGPT & CO. – KI IN MARKETING & SALES	Marc Breetzke	K05 11.06.2024 K18 13.06.2024	12
M06	LEADERSHIP – NATÜRLICHES FÜHREN UNTER UNSICHERHEIT	Kamil Barbarski	K06 13.06.2024	13
M07	RESILIENZ – KONSTRUKTIVER UMGANG MIT STRESS	Dr. Ulrike Tatsch	K07 11.06.2024	14
M08	HIGH PERFORMANCE PRODUCTIVITY FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE	Marc Breetzke	K08 12.06.2024 K19 14.06.2024	15
M09	SEARCH INSIDE YOURSELF IN NATURE - SELF(LEADERSHIP)	Kamil Barbarski	K09 11.06.2024	16
M10	KRITISCHES DENKEN – DAS GEHEIMNIS ERFOLGREICHER FÜHRUNG	Jens Refflinghaus	K10 13.06.2024	17
M11	PROCESSFUSE TROUBLESHOOTING – SIMULATION	Jens Refflinghaus	K11 14.06.2024	18
M12	KÖNIGSDISZIPLIN STIMME	Astrid Hagenau	K12 14.06.2024	19
M13	UMGANG MIT KONFLIKTEN	Gero Will	K13 12.06.2024	20
M14	ERFOLGREICHE DIGITALE TRANSFORMATION IM EIGENEN UNTERNEHMEN UMSETZEN!		K14 13.06.2024	21
	BUSINESS MEETS YOGA CLASS	Anja Mirche	11.06.2024	22

DER CAMPUS



Info und Empfang



5 Areas bieten Ihnen ein Trainingsevent der besonderen Art



Parkplätze



DER CAMPUSTAG

08.00 – 09.00 Uhr	Anmeldung / Registrierung
09.15 – 09.25 Uhr	Campus WakeUP
09.30 – 12.30 Uhr	Workshops
12.30 – 13.30 Uhr	Mittagspause
13.30 – 17.30 Uhr	Workshops
ab 17.45 Uhr	Barbecue
22.00 Uhr	Schließung Campusgelände



Sanitäranlagen finden Sie im Haupthaus neben der Anmeldung



Unsere Kaffee-Station: Stillen Sie nach Herzenslust Ihren Kaffee-Durst



Reiseroute mit dem Auto





BILDUNGSSCH~~€~~ECK



Für die Buchung & Teilnahme an unseren Sommer-Campus-Trainings akzeptieren wir Bildungsschecks des Landes NRW. Es gelten die Förderrichtlinien des Landes NRW.

Bitte kontaktiert uns rechtzeitig, wenn Sie hierzu eine Buchung vornehmen wollen.

DER WEG ZUM BILDUNGSSCHECK:

- 1.: Kurs auswählen
- 2.: Beratungsstelle finden
- 3.: Beraten lassen
- 4.: Erhalt des Bildungsschecks
- 5.: Kurs buchen



Dozentin: Astrid Hagenau

Termin / Area: 10.06.2024 / Area A

Als berufstätige Frau wünschen Sie sich eine souveräne, klangvolle Stimme, die es Ihnen ermöglicht, auch in herausfordernden Situationen zu bestehen? Sie wünschen sich, dass Sie endlich auch so kompetent wirken, wie Sie sind?

Sie hätten gern das Wissen und die Werkzeuge, mit denen Sie Ihre Stimme und Wirkung auch bei Nervosität und Stress unter Kontrolle behalten?

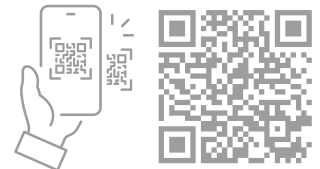
Sie möchten selbstsicher und gelassen in den verschiedenen Rollen in Ihrem Leben agieren? Dann ist dieser Kurs der Richtige für Sie!

Ziele des Kurses:

- Mehr Sicherheit in Gesprächen, Verhandlungen, Meetings, Präsentationen
- Wissen und Übung in der Regulierung von körperlichen Reaktionen: Atem, Haltung und innere Haltung
- Klares Bewusstsein für die eigenen Rollen: Ob als Kollegin, Führungskraft oder im Privatleben
- Mehr Klang und Ausdruck in der eigenen Stimme
- Einfach souverän wirken - gelassen statt verbissen
- Kompetent sein und so wirken!

Unser Kursversprechen:

- Ein geschützter Raum - Ladies Only!
- Alltagstaugliche Methoden
- Tipps und Tricks von einer fachkompetenten und emphatischen Dozentin
- Wichtige Impulse, Ideen und Perspektiven für die Umsetzung in Ihrem herausfordernden Alltag



Buchungscode

ASTRID HAGENAU

Astrid ist Logopädin (BA), Fachtherapeutin Stimme DA, systemische Coachin und Mitgründerin von Stimmste?!. Der systemische Ansatz im Umgang mit der Sprechstimme ist ihr Erfolgsrezept, mit dem erst nachhaltige Erfolge im Stimmalltag möglich sind. „Stimme, Sprechweise & Persönlichkeit beeinflussen sich unmittelbar. In jedem Menschen steckt das Potential, in jedem der drei Bereiche Einfluss zu nehmen. Durch einen lösungsorientierten und systemischen Ansatz bewirken wir gemeinsam Veränderung.“



ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN – LIVE UND ONLINE

M02

Dozentin: Anja Berges

Termine / Area: 10.06.2024 / Area B | 11.06.2024 / Area A

Wenn wir präsentieren, möchten wir unsere Inhalte so überzeugend wie möglich an das kleine oder große Publikum übermitteln.

Mit unserer Körpersprache haben wir einen großen Einfluss darauf, wie überzeugend unsere Inhalte bei den Zuhörenden ankommen. In dem Training fokussieren wir uns auf einfach zu erlernende Techniken, die uns helfen, unsere verbalen Botschaften optimal non-verbal zu unterstützen. Zudem gewinnen die Teilnehmenden Erkenntnisse, an welchen Stellen sie bei sich selbst ansetzen können, um überzeugender zu wirken und Sicherheit im Präsentieren zu erlangen.

Kurz-Agenda:

- Bedeutung der nonverbalen Kommunikation
- Elemente der nonverbalen Kommunikation
- Überzeugend präsentieren und authentisch wirken
- Elemente, die unsere Wirkung beeinflussen
- Erfolgsfaktoren beim virtuellen Präsentieren
- Einsatz visueller Hilfsmittel beim Präsentieren

Zielgruppe: Menschen, die Inhalte präsentieren (live oder virtuell)



ANJA BERGES

Seit mehr als 15 Jahren fokussiert Anja sich ausschließlich auf die Trainings- und Coachingdurchführung. Sie hat in verschiedenen internationalen Trainings- und Coachingprojekten im Produktions- und Medizintechnikbereich gearbeitet und verfügt über viel Erfahrung im komplexen Verkauf und Customer-Service im B2B Umfeld. Sie ist spezialisiert auf die Bereiche Verkauf, Verhandlung, Führung sowie (virtuelle) Präsentationsskills.



DIE ZAUBERFORMEL FÜR PERFORMANCE IN DER MODERNEN ARBEITSWELT!

M03

Dozentin: Peggy Kaas

**Termine / Area: 10.06.2024 / Area C | 11.06.2024 / Area C | 12.06.2024 / Area A | 13.06.2024 / Area A
14.06.2024 / Area C**

Entdecken Sie die sechs Energiequellen Ihres Gehirns und lernen Sie, wie Sie diese optimal nutzen können, um Ihr Team zu stärken und gemeinsam Höchstleistungen zu erbringen. Sie erfahren, wie veränderte Dynamiken im hybriden Arbeitsumfeld die Motivation, Kreativität und Empathie im Team beeinflussen und wie Sie diese Faktoren umkehren können. Mit einfachen, äußerst wirkungsvollen Strategien aus der Aufmerksamkeitsforschung heben Sie Ihre Kommunikation und den Umgang miteinander auf ein neues Level – egal, ob virtuell oder in Präsenz.

DER TANZ MIT ELEFANT UND REITER - WIE MENSCHEN ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

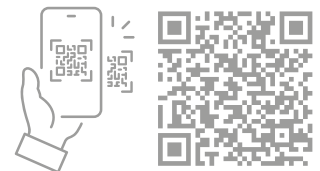
- Wie wir Glaubwürdigkeit und Vertrauen aufbauen
- Wie Menschen Entscheidungen treffen
- Welcher Teil von mir zeigt sich gerade?
- "Umschalten" - die Wissenschaft des Selbst-Managements
- Wie wir Aufmerksamkeit und Interesse gewinnen

VON DER SCHLACHT ZUR BRILLIANZ - WIE MAN STARKE BEZIEHUNGEN AUFBAUT

Die sechs sozial-kognitiven Bedürfnisse des Gehirns - ein Game-Changer für Ihr Business

- Verstehen Sie jedes Bedürfnis des Gehirns und wie es Leistung und Beziehungen beeinflusst
- Akku-Check der eigenen Bedürfnisse
- Tipps, wie Sie erfolgreich Kundenbedürfnisse erkennen und erfüllen
- Analysieren Sie Ihren anspruchsvollsten Kunden
- Anwendung im Arbeitsalltag

Zielgruppe: Management, Teams, Einzelpersonen



Buchungscode

PEGGY KAAS

Mit über 25 Jahren Erfahrung in Vertrieb, Marketing, Eventmanagement, Geschäftsentwicklung, Coaching und Training ist Peggy die treibende Kraft hinter ihrer eigenen Agentur. Als zertifizierte Trainerin und systemischer Business-Coach verbindet sie Fachkenntnisse und angewandte Neurowissenschaft, um maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Herausforderungen zu gestalten. Peggys Mission ist klar: Sie befähigt Einzelpersonen und Organisationen, ihr volles Potenzial zu entfalten und sich erfolgreich in der heutigen dynamischen Geschäftswelt zu behaupten. Ihre Erfolge zeigen, wie Erfahrung, Leidenschaft und ein tiefes Verständnis menschlichen Verhaltens den Weg zum Erfolg bereiten können.



Dozent: Wolfgang Stoffel

Termin / Area: 10.06.2024 / Area E

Unsere Sales Masterclass richtet sich an alle Vertriebler, die auf der Suche nach einem umfassenden Vertriebs-training sind. In der Masterclass Sales werden systematisch vier Schwerpunktthemen mit den folgenden Fragestellungen bearbeitet:

MODUL 1: PREISVERTEIDIGUNG

Kennen Sie das? Ihre Verkäufer stehen kurz vor einem guten Deal. Dann hat der Kunde eine letzte Frage: „Was ist Ihr letzter Preis?“ – also es geht um Rabatte. Ihre Mitarbeiter kommen zu Ihnen und fragen nach weiteren 2% oder gar 5% Discount. Vielleicht können Sie diesen Discount sogar verantworten, aber ist das überhaupt der richtige Ansatz? Wäre es nicht „richtiger“ den Preis zu verteidigen, statt den Rabatt zu geben? Ist es nicht eigentlich eine der zentralen Aufgaben eines Verkäufers, für die sie/er ja ein gutes Gehalt bekommt, dieses Geld nicht eher in der Firma zu behalten, als es über eine nicht stattgefundene Verhandlung auszugeben?

Was bedeutet es für den Kunden, wenn er einen solchen Rabatt erhält? Ja, genau; er wird beim nächsten Kauf wieder nach Zugeständnissen fragen – und wahrscheinlich intensiver als vorher. Diese Schraube dreht sich definitiv in die falsche Richtung.

Wir gehen dieser Sache richtig auf den Grund und loten mit den Verkäufern die Möglichkeiten und die Grenzen in solchen Gesprächen aus, damit in Zukunft weniger Zugeständnisse gemacht werden und dass mehr Geld in der Firma verbleibt – Geld, das ansonsten irgendwoher kommen muss...



WOLFGANG STOFFEL

Wolfgang Stoffel ist seit 1991 als Trainer tätig.

Sein Trainings- und Coaching-Stil ist motivierend und unterhaltsam, wobei er sich stets auf die Ziele konzentriert: Verhaltensänderungen, um bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen.

Die Teilnehmer schätzen die anschaulichen Beispiele, die Wolfgang in seinen Workshops anführt, sowie die Tatsache, dass er sich genügend Zeit nimmt, um Themen zu besprechen, die für die Teilnehmer schwierig und/oder schwer zu verstehen sind.



Dozent: Wolfgang Stoffel

Termin / Area: Modul 2: 11.06.2024 / Area E | Modul 3: 14.06.2024 / Area E | Modul 4: 14.06.2024 / Area E

MODUL 2: GESCHÄFTSCHANCEN SCHAFFEN

Der Sales-Funnel ist nicht richtig bestückt. Was fehlt ist ein kontinuierlicher Zustrom an „Prospekts“ an Menschen also, die als potentielle Käufer in Frage kommen. Die banale Realität: ohne Prospekts keine Leads, ohne Leads keine Opportunities, ohne Opportunities kein Umsatz. Für den mangelnden Zustrom an Prospekts machen sich Marketing und Vertrieb dann auch noch oft gegenseitig verantwortlich. Getreu dem Motto: „Wenn ihr eure Hausaufgaben machen würdet, dann...“

Sie hätten es gerne so?

Der Vertrieb hat Möglichkeiten der Marktbearbeitung an der Hand, die es den einzelnen Vertriebsmitarbeitern ermöglichen sowohl vom strategischen Standpunkt aus als auch von der gesprächstaktischen Umsetzung her diese Aufgabe (in Ergänzung zu und Absprache mit den Marketing-Aktivitäten) besser anzugehen und für den notwendigen Zustrom an Prospekts zu sorgen.

MODUL 3: AKTIVE VERKAUFSZEIT RICHTIG NUTZEN

Bei diesem Modul geht es darum, bei den Beteiligten ein Bewusstsein dafür zu schaffen, wann Sie tatsächlich „im Verkauf aktiv“ sind und wann sie eher mit „flankierenden Maßnahmen“ beschäftigt sind. Denn: nicht alles, was ein Verkäufer den ganzen Tag so tut, hat wirklich etwas mit Verkauf zu tun. Manchmal führt das dazu, dass viel Zeit mit vordergründig notwendigen Themen regelrecht verplempert wird und die Aktivitäten für den eigentlichen Verkaufsauftrag in den Hintergrund rücken. Den meisten Verkäufern fällt das noch nicht einmal auf. Es geht darum, wieder zu den verkaufsfördernden Aktivitäten zurückzukehren und weg von der „operativen und ergebnislosen Hektik“ zu kommen.

Unsere Themen: Den Kaufzyklus des Kunden verstehen; Aktivitäten aus dem Kaufzyklus ableiten; Kontaktpunkte unterscheiden und Wertigkeiten zuordnen; verkaufsaktive Zeiten (Aktivitäten) definieren und in den Fokus rücken; nicht-verkaufsaktive Aktivitäten kritisch betrachten und (wo möglich) delegieren.

MODUL 4: MEETING KULTUR

Im Mittelpunkt des Moduls stehen die „10 Zmile-Tipps für Meetings“. Der Workshop konzentriert sich in den Botschaften auf den Einladenden zum Meeting; aber selbstverständlich sind alle Themen ebenfalls aus der Sicht der Eingeladenen betrachtbar – schließlich trägt jeder im Meeting die Verantwortung für das Gelingen.

Die vier Kernpunkte des Tages werden sein:

- Ein Meeting planen
- Ein Meeting vorbereiten
- Ein Meeting moderieren
- Ein Meeting nacharbeiten

Zu jedem einzelnen Punkt werden wichtige Eckpunkte sowie Verhaltens- und Handlungsweisen als „Input“ dargestellt und Checklisten vorgestellt. Die Checklisten sind jeweils als Angebot formuliert und sollen durch die Teilnehmer der Workshops auf die Realität im Unternehmen hin angepasst werden – damit erreichen wir eine inhaltliche Beteiligung aller Anwesenden. Aus den Resultaten werden dann jeweils Vorschläge für eine Checkliste gestalten.

Dozent: Marc Breetzke

Termine / Area: 11.06.2024 / Area B | 13.06.2024 / Area B

Nichts verändert unsere Möglichkeiten im Marketing und im Vertrieb mehr als künstliche Intelligenz. Das stellt einerseits eine Bedrohung dar, andererseits auch eine riesige Chance, die wir nutzen können. In diesem eintägigen Workshop befassen wir uns intensiv mit der Frage „Wie kann künstliche Intelligenz, insbesondere Tools wie ChatGPT, eingesetzt werden, um aus der Masse herauszustechen und gleichzeitig wirkungsvoll und empathisch (potenzielle) Kunden ansprechen?“

Dabei schauen wir uns an:

- Chancen und Grenzen von KI
- Die Kunst und Wissenschaft von „Magic Prompts“®
- Strategie vs. Taktik
- Avatare als Marketing und Salestools

Erleben Sie, wie Sie produktiver, strategischer und effektiver mit künstlicher Intelligenz umgehen – an diesem spannenden, interaktiven Tag.



MARC BREETZKE

Seit 2013 ist Marc als Experte für die Themen Strategie, Kommunikation (u.a. Präsentationstechnik, Gesprächsführung, Vertrieb, Verhandlungsführung) & Führung unterwegs. Dabei operiert er weltweit bei Unternehmen und Personen als Berater, Trainer und Coach. Mehr als 20.000 Personen wurden dabei bereits von Marc unterstützt. Er hat Allgemeine Rhetorik und Sprachwissenschaften in Deutschland und in den USA studiert. Mit seiner humorvollen Art und seinem tiefen Wissen und Verständnis von Psychologie und Kommunikation macht er Veranstaltungen und Maßnahmen zu einzigartigen Erlebnissen.



LEADERSHIP – NATÜRLICHES FÜHREN UNTER UNSICHERHEIT

M06

Dozent: Kamil Barbarski

Termine / Area: 13.06.2024 / Area E

Wir leben in einer Welt, die sich immer schneller wandelt und uns im Leben und im Business mit ständig neuen Herausforderungen konfrontiert. Als Synonym für diese Welt gilt der Begriff VUKA (Volatil, Unsicher, Komplex, Ambiguität). Beispiele dafür sind neue Technologien (künstliche Intelligenz), die Geschäftsmodelle umkrempeln, Fachkräftemangel und die Bedürfnisse junger Generationen (New Work) oder die Anforderungen und Erwartungen bzgl. ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit (ESG).

Führungskräfte sind dabei besonders gefordert, indem sie ihr eigenes Führungsverständnis hinterfragen und selbst weiterentwickeln, um Organisationsstrukturen und Geschäftsmodelle zeitgemäß zu gestalten. Dabei dürfen sie auf ihre eigenen Ressourcen und die der Mitarbeitenden achten, um langfristig leistungsfähig und gesund zu bleiben.

Ziele für dieses Seminar:

- Sichtbarmachen von Spannungen und Potentialen auf ganzheitlicher Ebene (System, Kultur, Haltung, Tätigkeit)
- Navigieren in Unsicherheiten auf operativer Ebene (Co-Creation, Facilitation, Experimentieren, Reflektieren, ...)
- Beziehungen und Empathie als Basis für Vertrauen und Veränderungen bewusst fördern
- Selbstführung in Situationen mit schwierigen Emotionen meistern
- Erleben und nutzen von Naturräumen zur Förderung von Konzentration, Kreativität, Kollaboration und Resilienz



KAMIL BARBARSKI

Seit über 10 Jahren verknüpft Kamil innere Entwicklung mit sinnvoller Innovation. Er ist Gründer und Facilitator im Kontext von Innovation, Startups und New Work sowie Team- und Leadershipentwicklung. Darüber hinaus unterstützt und initiiert er die unterschiedlichsten Communities inner- und außerhalb von Organisationen.

Zu seinen aktuellen Herzensprojekten gehören Search Inside Yourself, das weltweit erfolgreiche Weiterbildungsprogramm zu (Self-)Leadership und effektivem Teaming auf Basis von emotionaler Intelligenz, sowie die Entwicklung von Walkaboutyou, einer Organisation, die effektives Teaming und Leadership im Kontext von New Work mit den Vorteilen des Gehens in der Natur verknüpft.



Dozentin: Dr. Ulrike Tatsch

Termine / Area: 11.06.2024 / Area D

Die Frage nach dem Umgang mit Stress wird immer dringlicher, weil sich der Arbeitsalltag zunehmend verdichtet, sich äußere Umstände schneller verändern, Ressourcen eingespart werden und Mitarbeiter vermehrt unter Druck stehen. Gesellschaftliche Beeinflussungen, wie z.B. die Corona-Pandemie oder die aktuelle Inflation, konfrontieren Menschen mit Ängsten und lösen zusätzlichen Stress aus, der sich auch auf den Arbeitsalltag auswirken kann. Der individuelle Umgang mit Stressoren gestaltet sich durch lang erlernte Strategien. In dem Workshop werden theoretische Grundlagen von Resilienz und Stress mit praktischen Übungen kombiniert. Dadurch kann ein Verständnis für die eigenen Reaktionen erarbeitet und eine Veränderung bewirkt werden, um den Arbeitsalltag stressfrei und gesünder zu gestalten.

Vormittags:

- Resilienz verstehen (Grundlagen, geschichtliche Entwicklung, aktueller Forschungsstand)
- Stress: was uns stresst und wie wir damit umgehen (neuro-psychologische Kenntnisse, Stolperfallen)

Nachmittags:

- Konstruktiv mit Stress umgehen
- Tipps & Tricks
- Abschluss



DR. ULRIKE TATSCH

Ulrike hat ihr Studium der Humanmedizin sowie ihre Weiterbildung zur Fachärztin für Kinder- und Jugendheilkunde am Universitätsklinikum in Bonn absolviert. Neben ihrer Tätigkeit als Ärztin in Klinik und Praxis verfügt sie über jahrelange Erfahrung in der Erwachsenenbildung. Seit ihrer Ausbildung zur systemischen Beraterin unterstützt sie Menschen zu individuellen Lebensthemen. Sie hält regelmäßig Vorträge und Workshops zu den Themen Kommunikation, Teamarbeit und Gesundheit. Einer ihrer Schwerpunkte ist Stressmanagement und Resilienz. Basierend auf ihrer Arbeit mit Familien hat sie ihr Wissen und ihre Erfahrung im Laufe der letzten Jahre auch auf den Unternehmenskontext und Einzelberatung ausgeweitet.



HIGH PERFORMANCE PRODUCTIVITY FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

M08

Dozent: Marc Breetzke

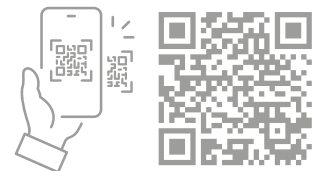
Termine / Area: 12.06.2024 / Area B | 14.06.2024 / Area B

In der dynamischen Welt des Geschäftslebens sind Effektivität und Effizienz der Schlüssel zum Erfolg. Die Fähigkeit, hohe Leistung mit ausgezeichneter Produktivität zu verbinden, ist nicht nur eine Kunst, sondern auch eine Notwendigkeit für jede Führungskraft. Der eintägige Workshop „High Performance Productivity für Führungskräfte“ ist darauf ausgerichtet, die Werkzeuge und Strategien an die Hand zu geben, die heute notwendig sind, um als Leader hervorzustechen.

Die Workshop-Highlights umfassen:

- Was bedeutet High Performance Productivity?
- Ziele setzen und Prioritäten managen
- Zeitmanagement und Selbstmanagement
- Führungsstil und Delegation
- Umgang mit Stress

Dieser Workshop bietet die Gelegenheit, Best Practices kennenzulernen und High Performance Productivity umzusetzen. Interaktiv und praxisorientiert verpackt mit vielen Tipps und Tricks ist dieser Tag mehr als nur ein Training.



Buchungscode



SEARCH INSIDE YOURSELF – (SELF-)LEADERSHIP IN ZEITEN RASANTER VERÄNDERUNGEN**

M09

Dozent: Kamil Barbarski

Termine / Area: 11.06.2024 / Area F

Das „Search Inside Yourself - (Self-)Leadership in Zeiten rasanter Veränderungen“-Programm bietet Ihnen einen alltagstauglichen, businesserprobten, nachhaltig wirksamen und messbaren Beitrag für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung.

Stärken Sie die Fähigkeiten und Qualitäten, die Sie und Ihre Organisation in einer Welt mit immer mehr Unsicherheit und Veränderung, wie z.B. künstliche Intelligenz, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräftemangel, einzigartig erfolgreich machen.

Ursprünglich im Silicon Valley bei Google mit führenden Experten der Neurowissenschaften, Wirtschaft und Psychologie entwickelt, lernen Sie bei „Search Inside Yourself“ (SIY) wie Sie durch Mindfulness und emotionale Intelligenz Ihr volles Potenzial freisetzen können und Ihren „Mental Load“ in „Mental Health“ verwandeln können.

Die praktischen und fundierten Methoden von SIY stärken Ihre Belastbarkeit und Ihr Wohlbefinden, verbessern Ihren Fokus und Motivation und lassen Sie eine neue Qualität in zwischenmenschlichen Beziehungen erleben.

Weltweit haben bereits über 100.000 Menschen in 50 Ländern an interaktiven SIY-Programmen teilgenommen. Es wird unter anderem von SAP, LinkedIn, Telekom, Salesforce, Netflix und den Vereinten Nationen zur Mitarbeiterentwicklung eingesetzt.



DAS GEHEIMNIS ERFOLGREICHER FÜHRUNGSKRÄFTE: KRITISCHES DENKEN

M10

Dozent: Jens Refflinghaus

Termine / Area: 13.06.2024 / Area D

Suchen Sie nach dem Schlüssel, um in der heutigen komplexen Geschäftswelt noch den Durchblick zu bewahren? Müssen Sie, um sich im Wettbewerb zu behaupten, effizienter werden? Möchten Sie Ihre Entscheidungsfindung schärfen und kritische Probleme effizient lösen? Spricht Ihr Team nicht eine Sprache? Dann ist unser Seminar zum Thema „Kritisches Denken für Führungskräfte“ genau das Richtige für Sie! Warum sollten Sie teilnehmen?

In einer Ära, in der Veränderung die einzige Konstante ist, ist kritisches Denken der Schlüssel zum Erfolg.

Lernen Sie, wie Sie:

- die richtigen Fragen in der richtigen Reihenfolge stellen
- komplexe Herausforderungen entwirren
- komplizierte Entscheidungen treffen
- kritische Probleme lösen
- Risiken minimieren und Chancen mit Zuversicht ergreifen

Zielgruppe: Führungskräfte



JENS REFFLINGHAUS

20 Jahre Erfahrung: Strategie-Entwicklung, Prozessverbesserung, Projektmanagement, Problemlösung und Digitalisierung. Erfolgreiche internationale Projekte in nahezu allen Industrien haben einen wertvollen Erfahrungsschatz aufgebaut. Genau diese Kombination aus Erfahrung und Methode macht seine Kunden erfolgreich.



Dozent: Jens Refflinghaus

Termine / Area: 14.06.2024 / Area D

Die Kosten steigen, der Wettbewerbsdruck erlaubt kaum Fehler. Häufig ist das einzige Unterscheidungsmerkmal die Qualität des Services: Wie schnell können Sie die Probleme Ihrer Kunden lösen?

Der Fachkräftemangel und der demographische Wandel fordern eine steile Lernkurve bei der Ausbildung von Problemlösern.

Trail-and-Error und jahrzehntelanges Learning-by-Doing sind keine wirksamen Vorgehensweisen.

Die gute Nachricht: systematisches Problemlösen funktioniert unabhängig von technischem Fachwissen und von der Erfahrung. Der Best Practice Troubleshooting Ansatz ist die Grundlage für die ständige Verbesserung und für wirksamen Kundenservice.

Processfuse Troubleshooting Simulation: die Vorteile des experimentellen Lernens und der Gamification. So macht Lernen Spaß – Powerpoint-freie Zone.

Unser Vier-Schritte-Ansatz hilft den Lernenden, den Einfluss der Qualität von Informationen zu verstehen und verbessert so ihr Verständnis für das logische Vorgehen.

Die Teilnehmer lernen:

- Symptom-Klärung
- Faktenerfassung / Vergleichende Analyse
- Ursachensuche und -bewertung
- Maßnahmenplanung zur Maximierung der Wahrscheinlichkeit einer First-Time-Fix (FTF) und Minimierung der Gesamtdauer bis zur Lösung (TTR)
- Übergabe von aussagekräftigen Informationen
- Strukturierte Dokumentation

Zielgruppe:

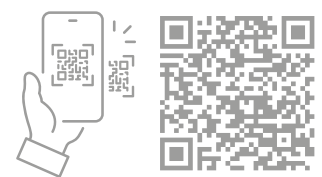
- Technische Ausrichtung
- Mitarbeiter, die aktiv an der Lösung von technischen Problemen arbeiten
- Führungskräfte, die ein wirksames Training für ihre Problemlöser suchen

Industrie:

- IT
- Produzierendes Gewerbe

Funktionen:

- Technischer Kundendienst
- Helpdesk / Servicedesk
- Instandhaltung



Buchungscode

Dozentin: Astrid Hagenau

Termin / Area: 14.06.2024 / Area A

MODUL: Stimme

- Kompetenz und Professionalität über die Stimme kommunizieren - an welchen Hebeln kann ich als Sprecher:in Einfluss nehmen
- Überzeugen und Vertrauen wecken durch authentische Stimme und verständliche Sprechweise
- Durchsetzungskraft durch den richtigen Stimmeinsatz (Übungen zu Resonanz und Lautstärke)
- Innere Haltung und die Wirkung auf die Stimme: In unterschiedlichen Situationen sympathisch und souverän wirken
- Erarbeitung einer tiefen Atmung als Grundlage für einen sicheren Stimmklang
- „Warming-Up“ und „Cooling-Down“-Übungsprogramm für die Stimme, um ab der ersten Sekunde präsent und wach zu klingen

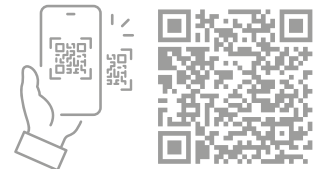
MODUL: Körpersprache im Zusammenwirken mit der Stimme

- Bewusstseinsbildung der eigenen Körpersprache
- Aufspüren von Gewohnheiten und Wirkfaktoren auf körperlicher Ebene
- Körpersprachliche Stärken gewinnbringend einsetzen
- Mit Gestik und Mimik Selbstsicherheit, Souveränität und Begeisterung transportieren

MODUL: Lampenfieber

- Atemkontrollen gegen Lampenfieber
- Strategien, um die Aufregung zu minimieren und gleichzeitig für einen wirkungsvollen Auftritt zu nutzen

Unser Trainingsansatz ist ganzheitlich, lösungsorientiert und praktisch. Durch die Kombination von logopädischen Interventionen, klassischer Sprecherziehung und Elementen aus dem systemischen Coaching sind nachhaltige Veränderungen möglich.



Buchungscode



Dozent: Gero Will

Termine / Area: 12.06.2024 / Area C

Ob bezogen auf Aufgaben, Beziehungen oder sogar persönliche Werte, Konflikte sind ein unausweichlicher Teil des Privat- und Berufslebens. Häufig stellen sie ein kritisches Ereignis im Verlauf einer Beziehung dar, dem sich viele Menschen gern entziehen möchten. Fakt ist dabei auch, dass ein gewisses Maß an sachlichen Konflikten durchaus erwünscht ist, weil beispielsweise die Gruppenleistung dadurch steigt.

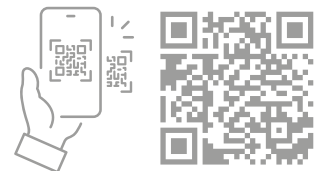
Meist lässt sich der Grad der Gesundheit einer Beziehung auch weniger an der ANZAHL der Konflikte ablesen als viel mehr daran, wie sie gelöst werden.

In diesem Training werden wir daher auch weniger in Richtung einer Konfliktvermeidung schauen als viel mehr daran arbeiten, die negativen Effekte, Emotionen, Schäden, die aus Konflikten entstehen abzumildern. Denn 90% aller Konflikte könnten besser behandelt werden.

Angesichts der Tatsache, dass 85% aller Manager regelmäßig in Konflikte verwickelt sind und 20 - 40% ihrer Zeit mit ihnen verbringen und 19% aller Projekte an ungelösten Konflikten scheitern, ist das Themenfeld ökonomisch höchst relevant. Und die Erkenntnis, dass 27% der Mitarbeitenden nachhaltige Schäden an der Beziehung erleben und 25% wegen Konflikten krank geschrieben wurden zeigt auch die Bedeutung aus gesundheitlicher Sicht auf.

Trainingsinhalte:

- Typische Konflikte und ihre Ursachen
- Verhalten in Konflikten - beruhigend oder konfliktverlängernd?
- Umgang mit dem Konfliktkompass
- Emotionen und Dynamik von Konflikten
- Wann und wie interveniere ich?



Buchungscode

GERO WILL

Gero ist seit 2005 als Trainer und Coach in den Bereichen Vertrieb und Führung tätig. Mit einem Hintergrund in Sprach- und Geschichtswissenschaften stammt Geros Verkaufserfahrung aus 8 Jahren Arbeit in der Telekommunikation und als Produktmanager für Navigationsgeräte, bevor er seine Karriere als Trainer und Coach begann.

In den 19 Jahren als Trainer konzentrierte er sich auf die Verbesserung der Zusammenarbeit in Teams und über Hierarchieebenen hinweg, die Steigerung der Teamleistung, die Verbesserung der Präsentations- und Argumentationsfähigkeiten und der Vertriebseffektivität. Ein Schwerpunkt seiner Expertise ist es, eine bessere Kommunikation und Leistung zwischen Vertriebs- und Serviceeinheiten zu ermöglichen.



ERFOLGREICHE DIGITALE TRANSFORMATION IM EIGENEN UNTERNEHMEN UMSETZEN!

M14

Dozenten: Marco Bellof und Florian Schulz

Termine / Area: 13.06.2024 / Area C

Wer nicht digitalisiert, verliert. Der Intensiv-Workshop zeigt Führungskräften und Entscheidern, wie sie die digitale Transformation effektiv für ihr eigenes Unternehmen nutzen können. Sie lernen, wie man Mitarbeitende in den Transformationsprozess einbindet, digitale Alleinstellungsmerkmale (USPs) identifiziert und Digitalisierungsprojekte erfolgreich aufsetzt. Fallstudien aus der Praxis, Gruppenarbeiten zur Entwicklung eigener Strategien sowie individuelle Beratung durch Digitalisierungsexperten: Der Intensiv-Workshop sorgt dafür, dass Sie in Ihrem Unternehmen Ihre eigenen Digitalisierungspotenziale erkennen und in der Lage sind, digitale Transformationsprojekte selbst durchzuführen. Von der Planung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung!

Workshop-Inhalte:

- Sie identifizieren digitale Chancen für Ihr eigenes Geschäftsmodell.
- Sie lernen passgenaue digitale Strategien und Technologien anhand von konkreten Fallbeispielen kennen.
- Sie entwickeln innovative Denkweisen, um Ihre eigenen digitalen Alleinstellungsmerkmale (USPs) zu generieren.
- Sie erstellen Ihr individuelles Projekt-Charter und führen eine SWOT-Analyse zur Risiko- und Chancenbewertung durch.
- Sie priorisieren und strukturieren Ihre Digitalisierungsprojekte für Ihre eigene erfolgreiche Unternehmensstrategie.

Zielgruppe: Geschäftsführer, Manager und Entscheidungsträger, die das eigene Unternehmen aktiv durch digitale Transformation zum Erfolg führen möchten.



MARCO BELLOF UND FLORIAN SCHULZ

Florian Schulz und Marco Bellof greifen auf umfangreiches Know-how im Bereich innovativer Digitalisierungsprojekte für mittelständische und DAX-Unternehmen zurück. Mit Gründung der VS-Apps GmbH haben die studierten Informationstechniker der RWTH Aachen maßgeblich dazu beigetragen, neue digitale Märkte für mittelständische Unternehmen zu erschließen. Mit ihrem Workshop bereiten sie Unternehmen optimal auf die digitalen Herausforderungen vor.





Dozentin: Anja Mirche

Termin / Area: 11.06.2024 / Area A

Insbesondere nach einem langen Workshop-Tag wirken noch viele Eindrücke in uns nach und neue Ideen und Impulse wollen integriert werden. Mit Yoga- und Meditationsübungen bringen wir Körper und Geist wieder in ein entspanntes Gleichgewicht.

In diesem After-Work-Workshop üben wir fließendes Vinyasa-Yoga in der Natur: Durch die Verbindung von Atem und Bewegung kommen wir in die Achtsamkeit und stärken und dehnen gleichzeitig unseren ganzen Körper. Durch verschiedene Entspannungsübungen fahren wir unser System runter und kommen vom Denken ins Fühlen und Loslassen.

Immer mehr Manager:innen und Personen mit Entscheidungsverantwortung praktizieren täglich Yoga oder Meditation. Yoga hilft uns mit klarem Geist die täglichen Herausforderungen anzugehen und zugleich unseren eigenen Bedürfnissen Raum zu geben.

Der Workshop richtet sich gleichermaßen an Yoganeulinge und erfahrene Yogi:nis. Du hast noch nie Yoga ausprobiert? Dann lass dich auf einen Versuch ein und erfahre selber, wie gut es dir tut!

Bitte mitbringen:

- bequeme Kleidung
- Yoga- oder Fitnessmatte, ein festes Kissen (z. B. Meditations- oder Sofakissen)
- eine Decke für die Entspannungszeit
- ggfls. ein großes Handtuch, um deine Matte auf der Wiese zu schützen



ANJA MIRCHE

Anja ist Yogalehrerin für Vinyasa Flow, Yin Yoga und Meditation.

Durch ihre frühere Arbeit als Key Account Managerin in einem großen Konsumgüterunternehmen kennt sie die Herausforderungen und das Daily Business in der Unternehmenswelt. In ihrer jetzigen Tätigkeit als Berufsschullehrerin coacht sie junge Menschen auf ihrem Weg ins Berufsleben. Den Ausgleich durch die tägliche Yoga- und Meditationspraxis erlebt sie als sehr erdend und bereichernd und liebt es diese Erfahrungen in ihren Yogakursen zu teilen. (rureifyoga.de)



ANMELDUNG / PREISE / AGBs

TAGESTICKET		
<ul style="list-style-type: none"> • 1 Workshop / Training • Trainingsunterlagen • Snacks • Heiß-und Kaltgetränke • Mittagstisch • Barbecue 		€ 875,- P.P. (INKL. 19% MWST.)
BUNDLE-PREISE*		
BUNDLE-PAKET GRUPPE** (6 TEILNEHMER)	BUNDLE-PAKET COMPANY** SQUARE A (BIS 6 TEILNEHMER)	BUNDLE-PAKET COMPANY** SQUARE B (7-12 TEILNEHMER)
<ul style="list-style-type: none"> • 1 Workshop / Training • Trainingsunterlagen • Mittagstisch • Campus WakeUp • Heiß-und Kaltgetränke • Barbecue • Teilnahme an der Outdoor Yoga-Class am 11.06.2024 • 100% Naturanschluss 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 Workshop / Training • Begrüßungsschreiben vom Trainer an die Teilnehmer per Email • Eigene Lern-Area mit Firmenlogo • Trainingsunterlagen im Firmendesign • Grußwort Geschäftsführung im Workbook • Mittagstisch • Campus WakeUp • Heiß-und Kaltgetränke • Barbecue • Teilnahme an der Outdoor Yoga-Class am 11.06.2024 • 100% Naturanschluss 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 Workshop / Training • Begrüßungsschreiben vom Trainer an die Teilnehmer per Email • Eigene Lern-Area mit Firmenlogo • Trainingsunterlagen im Firmendesign • Grußwort Geschäftsführung im Workbook • Mittagstisch • Campus WakeUp • Heiß-und Kaltgetränke • Barbecue • Teilnahme an der Outdoor Yoga-Class am 11.06.2024 • 100% Naturanschluss
INVEST: € 2.950,- (INKLUSIVE MWST.)	INVEST: € 3.450,- (INKLUSIVE MWST.)	INVEST: € 6.150,- (INKLUSIVE MWST.)

* HINWEIS: Unsere Bundle-Preise sind **nicht** mit dem Bildungsscheck kombinierbar.

**Aufgrund von Lizenzbestimmungen nicht für die Modelle M09 und M11 gültig.

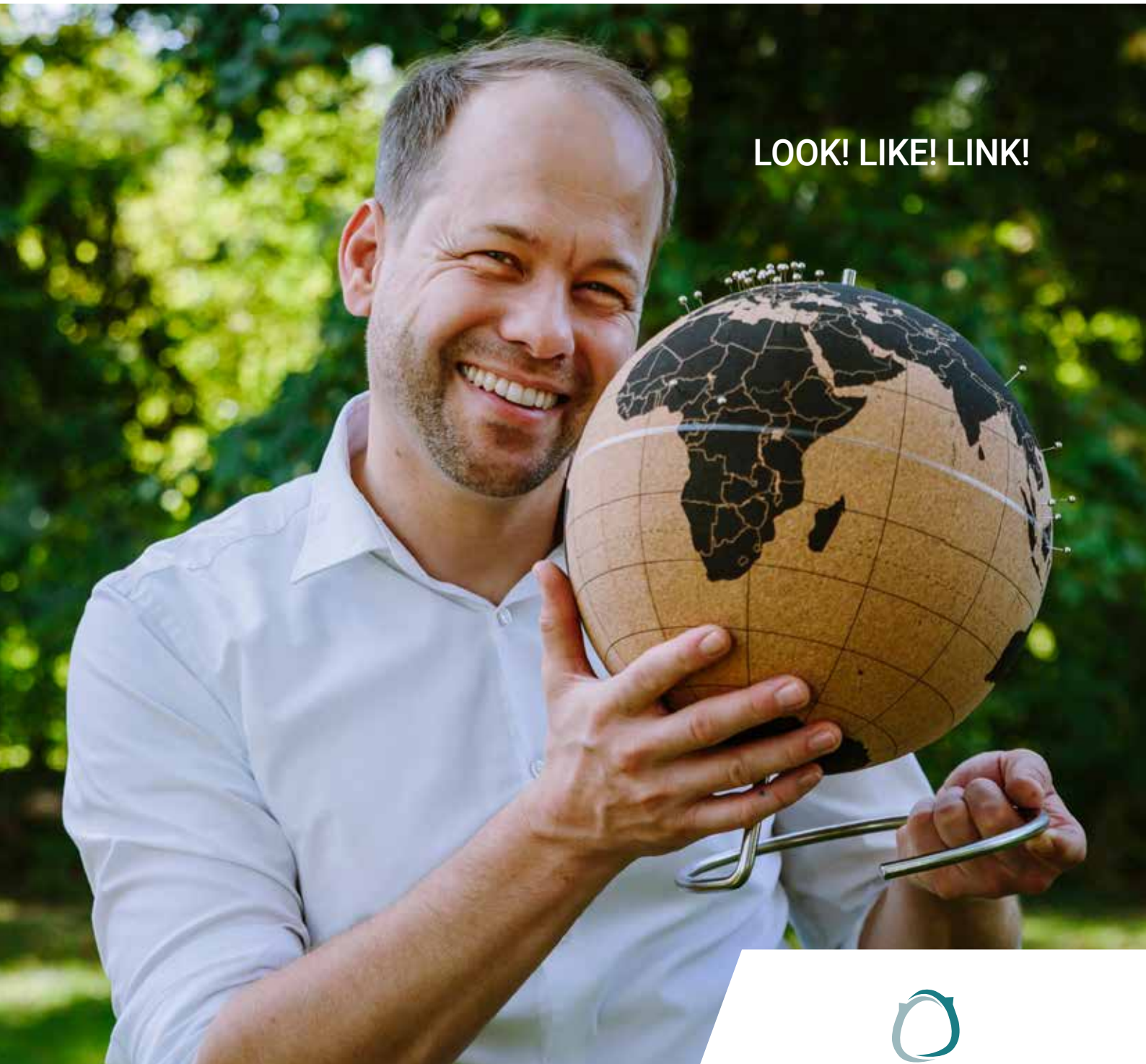
STORNIERUNGSGEBÜHREN
5% VOM BUCHUNGSBETRAG BIS 57 TAGE VOR DEM EVENT*
55% AB 56 TAGE BIS 43 TAGE VOR DEM EVENT*
75% AB 42 TAGE BIS 29 TAGE VOR DEM EVENT*
100% AB 28 TAGE VOR DEM EVENT*
<p>* <u>HINWEIS:</u> Als Eventdatum wird der 10. Juni 2024 verstanden und nicht das Veranstaltungsdatum des gebuchten Workshops / Trainings.</p> <p>Unsere AGBs finden Sie auf unserer Homepage unter https://linkingbirds.com/sommer-campus-dueren/</p>

ÜBER LINKINGBIRDS®

Als Service-Dienstleister für Business-Trainings, sehen wir es von LINKINGBIRDS als unsere Aufgabe an, Experten im Kontext von Mitarbeiterschulungen und Entwicklung miteinander zu verbinden. Seit 20 Jahren unterstützen wir erfolgreich unsere Kunden weltweit dabei, Trainingsprojekte erfolgreich umzusetzen.

Mit unserem internationalen Netzwerk aus Trainern, Coaches, Consultants & Dienstleistern wie Druckereien, Übersetzern und Grafikagenturen, ermöglichen wir es, Projekte vor Ort und zeitnah zu realisieren. Wenn immer möglich, setzen wir dabei auf lokale Trainer und Dienstleister, um somit unseren Beitrag zu einem nachhaltigeren Umgang mit Ressourcen zu leisten.

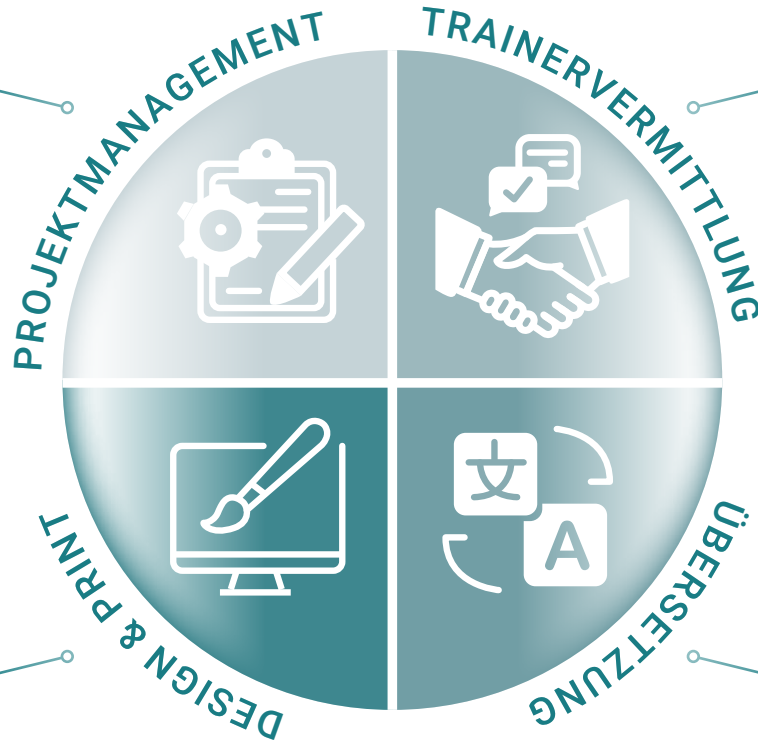
LOOK! LIKE! LINK!



UNSER PRODUKTFOLIO

Wir unterstützen Sie bei der Planung, Durchführung und Logistik Ihres Trainingprojektes

Unser internationales Trainernetzwerk ermöglicht es, Ihnen zeitnah Trainer für Ihr Trainingsprojekt vorzuschlagen und dieses zu realisieren.



Überzeugende Unterlagen sind einer der Faktoren für ein erfolgreiches Training. Gerne passen wir Ihre Unterlagen an Ihr oder das CD Ihres Kunden an.

Gerne übersetzen unsere Trainer Ihre Trainingsunterlagen. Der Vorteil – Inhalte werden nicht nur sprachlich sondern auch an die Begebenheiten vor Ort angepasst.

COMING SOON - DIE LINKINGBIRDS APP

Entdecken Sie unsere Linkingbirds App ab Frühjahr 2024 - für Trainer & Unternehmen.

Buchen Sie hier direkt Ihren persönlichen Beratungstermin:



wenn

du

druckst

druckesgruen.de

FLEXZELTE

BRUNS

BERATUNG. VERMIETUNG. VERKAUF.

so individuell wie DU!



SIE PLANEN EIN EVENT UND MÖCHTEN EIN GANZ BESONDEREN RAHMEN?

Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Mit unseren Stretchzelten wird Ihre Veranstaltung zum absoluten Highlight! Ganz Individuell und Einzigartig!

Ob Hochzeit, Empfang oder Festival wir bieten passgenaue Lösungen für Ihre Bedarfe.

ANGEBOTE



ZELTVARIANTEN:
STRETCHZELT,
ARACHNID,
HYPER



QUALIFIZIERTER
AUF- UND
ABBAU



ZUBEHÖR:
BODEN,
STÜHLE & TISCHE,
BELEUCHTUNG



UNTERSTÜTZUNG
BEI DER
PLANUNG

KONTAKT

☎ 0 44 94 - 87 67 17 3

✉ info@flexzelte-bruns.de

📍 Im Dorfe 9,
26219 Bösel

Beratung - Vermietung - Verkauf



DER EVENTRAUM FÜR BESONDERE EVENTS

- MEETINGS • TRAININGS • PRODUKTPRÄSENTATIONEN
- FIRMENFEIERN • HOCHZEITEN • TRAUERFEIERN



Weitere Informationen rund um unseren GREENSQUARE SOMMER-CAMPUS 24 erhalten Sie unter: <https://linkingbirds.com/sommer-campus-dueren/>

Ihr Ansprechpartner:
Gereon Hagenau
 E: gereon@linkingbirds.com
 F: +49 (0) 162 40 61 65 8
 Schevenhüttener Str. 20
 52355 Düren
www.linkingbirds.com

GREENSQUARE SOMMER-CAMPUS 24 ist eine Veranstaltung von:



LINKINGBIRDS®
 THE SMART LINK FOR YOUR TRAINING PROJECT

