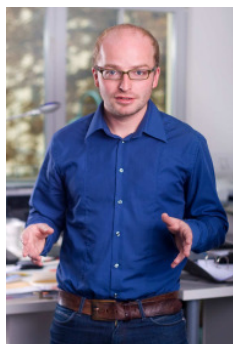


# Workshop I & II „Business-Talk – Kommunikation mit Kunden, Partnern und im Team“



Business - Navigator



Henryk Balkow

Datum und Uhrzeit: 2. und 9. Februar 2012 von jeweils 14 bis 19 Uhr

Ort: Tagungszentrum des Technologie- und Gründerzentrums (TGZ),  
Gewerbepark Keplerstraße 10/12, 07549 Gera

Teilnahmegebühr pro Workshop (inkl. Getränke und Imbiss): 35 Euro,  
20 Euro für Teilnehmer des Thüringer Gründungsideenwettbewerbs (GIW)

Bei Anmeldung für Workshop I & II: 60 Euro, 32 Euro für GIW-Teilnehmer

Anmeldung: [weiterbildung@tgz-gera.de](mailto:weiterbildung@tgz-gera.de)

Bei Fragen: Tel. 0365/7349-300 (Ansprechpartner: Nicolette Hansen)

Für gelungene Kommunikation im Team, mit Partnern und mit Kunden gibt es keine Lehrbuch-Methoden. In unseren Workshops "Business Talk I und II" aus der Reihe "Business Navigator" entdecken die Teilnehmer deshalb Sensibilität und Verständnis für die vielfältigen Situationen in der geschäftlichen Kommunikation und lernen die Möglichkeiten, darauf professionell zu reagieren.

Der Thüringer Unternehmer und Netzwerk- sowie Kommunikations-Wissenschaftler *Henryk Balkow* vermittelt in diesen Workshops mit vielen konkreten Fallbeispielen, praxisnahen Übungen und individuellen Problemfeldern der Teilnehmer die erfolgreiche Kommunikation nach außen - auch in schwierigen Lagen. Als PR-Berater hat er für diese Seminare eigene Module in der Kommunikation mit Kunden und Partnern entwickelt. Als Kommunikationstrainer an Hochschulen, Akademien und in der Wirtschaft trainiert Henryk Balkow aber auch die zwischenmenschliche Kommunikation in Teams, mit Partnern und Kunden, ohne die kein Unternehmen erfolgreich funktionieren kann.

In **Business Talk I** liegt der Schwerpunkt in Ihrer Präsentation nach außen. Ob als Unternehmen insgesamt oder als Repräsentant, für die teilweise sehr unterschiedlichen Zielgruppen der geschäftlichen Kommunikation gibt es viele Strategien, die Sie näher an Ihre Ziele bringen. So erfahren Sie, wie Sie sich professionell und angemessen vorstellen und nach außen darstellen können. Die Pflege dieser Kontakte sowie das Verhandeln und Reagieren auf schwierige Gespräche sind ein weiterer Schwerpunkt. Dabei lernen Sie nicht nur den richtigen Ton und Inhalt von Gesprächen, sondern auch, wie Sie dabei Ihre Körpersprache optimal einsetzen können.

Als "Upgrade" empfehlen wir Ihnen **Business Talk II**. Wir alle kommunizieren sehr viel und auf allen Kanälen: in persönlichen Gesprächen, per Email, am Telefon, in sozialen Netzwerken. Viel davon kommunizieren wir unbewusst mit und verursachen dabei zwischenmenschliche Probleme, die schnell zum Problem für das Unternehmen und dessen Ziele werden können. Alltägliche, aber auch besonders schwierige Konflikte sind aber mit gelungener Kommunikation lösbar und vermeidbar. In der Fortsetzung des ersten Workshops trainieren die Teilnehmer in Übungen und Fallbeispielen deshalb, mit Konflikten in der direkten Kundenkommunikation, aber auch in geschäftlichen Beziehungen clever umzugehen. Dieses wichtige Business-Grundwissen kann nicht nur viel Ärger vermeiden, wie im Beschwerdemanagement, sondern auch oft Geld sparen und zu einem positiven Image und damit geschäftlichem Erfolg beitragen.

Der **zweiteilige Workshop** ist so konzipiert, dass je nach persönlichem Interesse auch nur an Teil I oder nur an Teil II teilgenommen werden kann.

Der „Business-Navigator“ – die Veranstaltungsreihe des TGZ für Unternehmer und alle, die es werden wollen.

Mit freundlicher Unterstützung von:



Der Thüringer Gründungsideenwettbewerb wird gefördert durch das Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Technologie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds.

