

Unser Angebot konzentriert sich auf die Bereiche **Auftrittskompetenz**, **Business-Knigge**, **Erfolgsfaktoren im Kundenkontakt**, **Business-Knigge beim Lunch** und den entsprechenden **Dresscode**.

Das Ziel von jedem Unternehmen ist es, bestehende Kunden langfristig zu binden und neue Kunden zu gewinnen. Ob im direkten Kundenkontakt oder im Umgang mit Mitarbeitenden, gute Umgangsformen, Empathie und Sympathie tragen wesentlich zum Erfolg zwischenmenschlicher Beziehungen bei.

Der erste Eindruck zählt und der letzte Eindruck bleibt

In unserem Workshop lernen Sie verschiedene Verhaltenstypen und dessen Merkmale kennen und erfahren, wie Menschen nonverbal kommunizieren. Die nonverbale Kommunikation ist oft ehrlicher und direkter.

Erkennen Sie Ihr Gegenüber, können Sie erfolgreicher verhandeln und argumentieren. Dieses Wissen fördert nicht nur Verständnis und Empathie innerhalb des Unternehmens, sondern ermöglicht es Ihnen, durch die Brille des Kunden zu sehen. Dies ist die Basis für erfolgreiche Beziehungen zwischen Kunden und Mitarbeitenden.

Unser Tagesworkshop bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre persönlichen Fähigkeiten zu entwickeln und das nötige Wissen für erfolgreiche Geschäftssituationen zu erwerben.

Ziele und Nutzen

- **Unternehmens-Image stärken** und optimieren
- Ihre Mitarbeitenden gewinnen **mehr Vertrauen, Kompetenz und Sicherheit für Präsentationen und Kundengespräche**
- **Punkten im Kundenkontakt (Gastgeberrolle)** mit einem überzeugenden Auftritt
- Ihre Mitarbeitenden erhalten wertvolle Unterlagen um das Gelernte nachzulesen und zu vertiefen

Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Unternehmen, welche

- Mitarbeitende im Bereich **Auftrittskompetenzen fördern** und unterstützen,
- sich dadurch **Wettbewerbsvorteile** verschaffen,
- das **Unternehmens-Image im Markt stärken** und optimieren,
- ihren Mitarbeitenden **mehr Sicherheit und Ausstrahlung** verleihen und
- ihre Mitarbeitenden motivieren und ihr **Selbstvertrauen stärken** wollen.



Auftrittskompetenz & Dresscode-Beratung

Erfolgsfaktoren im Kundenkontakt, Knigge im Business und Dresscode



Im Paket inbegriffen:

● Business Knigge im Kundenkontakt

Haltung kommt vor dem Verhalten. Wir schärfen bei diesem Modul den Fokus in den Bereichen: **Stilvoller Umgang bei Gesprächen** und während eines Meetings sowie **vom Angestellten zum Gastgeber.**

Mit allfälligen Videoanalyse und Gruppenarbeiten leben wir den Ansatz "Wer aufgehört hat, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein. (sprechen / reflektieren / austauschen)

● Erfolgsfaktoren im Kundenkontakt

Folgende Themen bieten die Grundlage für dieses Modul: Wie entsteht (m)ein Image? Wie kann ich ein Image (**privat oder als Unternehmen**) **bewusst positiv prägen?**

Umgang mit den unterschiedlichen **Mitmenschen** schulen. **Kommunikation** typengerecht verbessern. Kurzer Einblick in die Körpersprache, Mimik und Gestik. Sich der **Wirkung der eigenen Körper- und Kleidersprache** bewusster werden.

● Business Knigge beim Lunch

Knigge beim **Business-Lunch** und beim **Steh-Lunch**, Tischordnung, das Gedeck korrekt anwenden, die Sprache des Bestecks, Umgang mit der Serviette, Teller-Glas-Servietten-Griff, **Small-Talk - das kleine Gespräch**, **Networking**, Fettnäpfchen vermeiden etc.

Bei diesem Modul vermitteln wir Wissen und beim gemeinsamen Lunch wird das Gelernte gleich umgesetzt.

● Dresscode

Ob im privaten oder beruflichen Umfeld: **Kleidung ist ein Statement**, welches Kompetenz, Professionalität und Wertschätzung vermittelt.

Deshalb ist es wertvoll, einen **innerbetrieblichen Business Dresscode** zu definieren und die Mitarbeitenden auf das Thema und die damit verbundenen Auftrittskompetenzen zu sensibilisieren und zu schulen. Wir machen die Themen "**Wirkung von Farben und Kleidung, Dresscode- und Garderoben-Tipps**" für Sie und Ihr Team erlebbar.

Ziel

Wir bieten Unternehmen und Mitarbeitenden **massgeschneiderte Konzepte und Workshops** rund um das Thema Persönlichkeitsentfaltung und Auftrittskompetenzen (vor Ort oder in einem Seminarhotel). Alle Module sind individuell kombinier- und ausbaubar.

Energieausgleich

Tages-Workshop (9.00 – 17.30 Uhr) - ab CHF 4'500.- exkl. MwSt. .

Gerne unterbreiten wir Ihnen eine modulare Offerte.

Durchführung der Workshops:

Daniela Burri - Inhaberin & Unternehmerin der HUK AG
Betriebliche Mentorin / HR- & Imageberaterin / Life Coach

Larissa Würth - Business Managerin & Beraterin
HR- & Imageberaterin / Creative Visual Life Coach



FCEM

www.huk-ag.ch
mail@huk-ag.ch

Zürichstrasse 44
6004 Luzern

041 419 40 40

