

Emotionale Intelligenz und Sozialkompetenz

Zwischenmenschliche Beziehungen intelligent gestalten

Es gibt ganz bestimmte Strategien und Verhaltensregeln, mit denen man sich im Berufs- und Privatleben den entscheidenden Vorsprung verschafft – gewissermaßen den Königsweg zu mehr Erfolg und Lebensqualität. Der Schlüssel dazu ist die Ausprägung einer echten Wertschätzung für andere und deren Lebenslagen. Es geht hier um die Kultur des Umgangs, modern „Beziehungsmanagement“ genannt.



- **Trainerin/Referentin**
Dr. Christa-Jana Hartwig
Dr. Gudrun Wilhelm

- **Dauer**
2 Tage

- **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

- **Termine/Orte**
 - 14. – 15. November 2011
Frankfurt, Novotel Frankfurt City
 - 01. – 02. März 2012
München, Courtyard by Marriott Munich City Centre
 - 25. – 26. Juni 2012
Heidelberg, NH Heidelberg
 - 17. – 18. September 2012
Nürnberg, Holiday Inn Nürnberg City Centre
 - 06. – 07. Dezember 2012
Frankfurt, Lindner Hotel & Sports Academy

- **Ihre Investition**
1.090 € (zzgl. MwSt.)

- **Code P 5**

- **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20

- **Tandempreis**
Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Mit starker Persönlichkeit überzeugen“ investieren Sie nur 2.380 € (zzgl. MwSt.).

- **Inhouse-Seminar/Coaching**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf. Sprechen Sie mit uns!

Trainerin/Referentin



Dr. C.-J. Hartwig Dr. G. Wilhelm

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Manch einer wundert sich, wenn er im Berufsleben von einem anderen Kollegen überrundet wird, obwohl dieser kein höheres Fachwissen besitzt. Sozialkompetenz ist aus der Warte der Personalentwicklung eben eine Schlüsselkompetenz für die Besetzung zentraler Nachwuchsstellen. In diesem Seminar begreifen Sie, wie Sie Ihre „Emotionale Intelligenz“ von Ihrer rationalen Ebene unterscheiden. Sie entwickeln Empathie und entdecken neue Handlungsmöglichkeiten. Ihr Blickwinkel weitet sich. So können Sie andere besser verstehen und sensibler wahrnehmen. Dieses Seminar zeigt, worauf es im Umgang mit anderen ankommt: Die konkrete Anwendung fundamentaler Regeln und Strategien, die zwischenmenschliche Beziehungen entscheidend verbessern. Sie trainieren Ihre situationsbezogenen Reaktionen. Sie werden selbstbewusster in Ihrer Begegnungsqualität. Sie bewegen sich souverän auf dem Parkett der Zwischenmenschlichkeit.

Zielgruppe

- **Menschen, die danach streben, durch Beziehungsmanagement ihre Potentiale zu entwickeln**
- **Führungskräfte, die für sich und ihre Mitarbeiter eine neue Qualität von Beziehungsgestaltung wünschen**
- **Ingenieure, Techniker und andere rational geprägte Professionen, die ihr Kompetenzprofil erweitern wollen**
- **Menschen, die den Mut haben, durch konstruktive Infragestellung an ihrer Sozialkompetenz zu arbeiten**

Inhalte

Emotionale Intelligenz ist nicht immer leicht zu verstehen. Denn Gefühle bestimmen maßgeblich, wie wir uns und andere sich verhalten. Was sind die Voraussetzungen menschlichen Verhaltens? Gefühle, Triebe, Einstellungen, Motive, Ziele, Träume – was wirkt wann und wie? In diesem Seminar lernen Sie Ihre eigenen Einstellungen und Verhaltensmuster kennen und diese wirkungsvoll einzusetzen. Sie lernen, wie Sie Ihr persönliches Verhaltenmusterrepertoire erweitern können und üben neue Verhaltensweisen im Seminar ein. Ihr Blickwinkel weitet sich. Sie entdecken neue Handlungsmöglich-

keiten. So können Sie andere besser verstehen und sensibler wahrnehmen.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit unterschiedlichen Charakteren neue Kommunikationsebenen aufbauen und wie Sie schwierige Situationen mit einer veränderten inneren Haltung und neuen Techniken angehen können. Damit beeinflussen Sie das Klima, die Motivation in Ihrem Team und Ihr Wirken auf andere positiv.

Inhaltliche Highlights:

- **Rationale Erkenntnisse über emotionale Vorgänge**
 - Definition „Emotionale Intelligenz“
 - Sach- und Beziehungsebene und ihre Bedeutungen
- **Sozialkompetenz und Menschenkenntnis**
 - Brücken bauen, über die Menschen zueinander kommen
 - Weibliche und männliche Prinzipien
 - Verantwortung für sich und andere übernehmen und Vertrauen schaffen
 - Feedback nehmen und geben
 - Empathie und Umgang mit Konflikten
 - Bedeutung von Wertegerüst und inneren Einstellungen
 - Umgang mit inneren Widerständen
- **Sozialkompetenz und Führung**
 - Menschen mit ihren Handlungsweisen besser verstehen und zu nachhaltigem Erfolg führen
 - Motivation und Motivierung – was ist möglich, wirkt leistungsfördernd und bringt Erfolg?
 - Nur wer sich selbst gut führt, kann andere führen! Selbst- und Fremdbeeinflussung – wie geht das?
 - Sozialkompetent kommunizieren und führen

Methoden

- **Kurzweilige Theorievermittlung**
- **Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit**
- **Feedbackrunden**

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon*

Fax *

Mobil*

(für kurzfristige Änderungen zu Ihrem Seminar)

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA.

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) (Stand: September 2009)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UNKaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolgreichem Ablauf der Nachfrist vom Seminar ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.