

BUSINESS KNIGGE TRAINING · INHOUSE · 2,5 TAGE

Souveränität ist kein Talent. *Sie ist Handwerk.*

Wirkungskompetenz, die klassische

Weiterbildungen nicht vermitteln.

„Der Umgang mit Menschen

ist die Kunst aller Künste.“

– Adolph Freiherr von Knigge, 1788

- **7 Module** *Von Haltung bis Fine Dining*
- **Knigge Dinner** *Praxis am echten Tisch*
- **Wirkungskompass** *Individuell & sofort umsetzbar*

Das Programm · 2,5 Tage

Sieben Module.

Eine durchgehende Linie.

Kein Frontalunterricht. Kein Regelkatalog. Jedes Modul baut auf dem vorherigen auf — von der inneren Haltung bis zur konkreten Repräsentation in der Praxis.

1

GRUNDLAGE

Haltung, moderne Tugenden und die Spielregeln im Business heute

Moderne Tugenden & Werte · Markenbotschafter:in verstehen · Takt & Verlässlichkeit

2

ERSTER EINDRUCK

Die Macht des ersten Eindrucks — und die der letzten drei Sekunden

Begrüßungsrituale · Digitale Etikette · Stil vs. Etikette vs. Image · Customer Journey

3

SELBSTBILD & FREMDBILD

Die Wirkungslücke — und wie man sie schließt

Selbstbild-Fremdbild-Analyse · Wirkungslücken erkennen · Souverän ohne Verstellung

4

PRÄSENZ

Wie man einen Raum betritt — und darin bleibt

Körpersprache & Präsenz · Raumnutzung · Stille & Blickkontakt · Fairplay

5

FINE DINING

Fine Dining & das Knigge Dinner — Theorie wird Praxis

Tischkultur & Speisefolge · Weinetikette · Sitzordnung · Gastgeberrolle

6

BEZIEHUNGSMANAGEMENT

Soziale Kompetenz — besonders dort, wo es nicht glatt läuft

Persönlichkeitstypen · Feedback-Kultur · Meetingkultur · Small Talk · Netiquette

7

TRANSFER

Die Macht des ersten Eindrucks — als Markenbotschafter und Repräsentant

Erster Eindruck als Führungsinstrument · Repräsentanz bewusst gestalten · Wirkungskompass

2,5 Tage

7 Module

8–12 Teilnehmende

Knigge Dinner inkl.

Was sich nach dem Training *messbar verändert.*

Wirkungskompetenz ist keine Frage des Talents — sie ist erlernbar. Das Business Knigge Training gibt Ihren Führungskräften und allen, die täglich im Kundenkontakt stehen, die Sicherheit, die klassische Weiterbildungen systematisch übersehen: souverän repräsentieren, professionell auftreten, überzeugend wirken — in jedem Kontext.

1

Souveränität im Kundenkontakt

Ihre Mitarbeitenden hinterlassen einen nachhaltigen Eindruck — beim Erstkontakt, beim Geschäftsessen, in der Verhandlung.

2

Weniger Reibung, mehr Wirkung

Unbewusste Fauxpas im Kundenkontakt reduzieren sich spürbar. Die Qualität der Geschäftsbeziehungen steigt.

3

Gemeinsame Unternehmenshaltung

Eine geteilte Vorstellung von Haltung und Repräsentation — die die Marke nach innen und außen erlebbar macht.

4

Stärkere Mitarbeiterbindung

Wer gesehen und wirklich entwickelt wird, bleibt. Das Training ist ein Signal: hier wird in echte Persönlichkeit investiert.

5

Sicherer Umgang mit Persönlichkeitstypen

Souveräner Umgang mit verschiedenen Typen und Generationen — Wirkung als gemeinsame Sprache.

6

Individueller Wirkungskompass

Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer verlässt das Training mit einem persönlichen Aktionsplan — sofort umsetzbar.

- ◆ Führungskräfte und alle im Kundenkontakt, die Präsenz zeigen — ohne sich zu verbiegen
- ◆ Mitarbeitende, die das Unternehmen souverän und glaubwürdig repräsentieren
- ◆ Sichere Umsetzung moderner Business-Spielregeln — online und offline
- ◆ Stärkere Kundenbindung durch konsistente Wirkung entlang der Customer Journey
- ◆ Eine gemeinsame Haltung, die die Marke nach innen und außen erlebbar macht
- ◆ Jede Teilnehmerin verlässt das Training mit einem individuellen Wirkungskompass

"Der Umgang mit Menschen ist die Kunst aller Künste."

— Adolph Freiherr von Knigge · Über den Umgang mit Menschen, 1788

Kennen Sie das?

Wenn Kompetenz nicht *als Kompetenz ankommt.*

— Mitarbeitende ecken an — ohne zu wissen, warum.

Im Kundengespräch, im Meeting, beim Geschäftsessen. Die Fachkompetenz ist da. Die Wirkung fehlt.

— Die Grenze zwischen Lockerheit und Professionalität verschwimmt.

Was früher selbstverständlich war, muss heute explizit entwickelt werden — über alle Generationen hinweg.

— Wertvolle Professionals werden übersehen — oder verlassen das Unternehmen.

Nicht wegen mangelnder Leistung. Sondern weil ihr Auftritt nicht zu ihrer Kompetenz passt.

— Standard-Trainings wirken drei Wochen — dann ist alles wieder wie vorher.

Regeln auswendig lernen erzeugt keine Haltung. Haltung entsteht von innen.

Für wen ist dieses Training

Für alle, die täglich im *Kundenkontakt stehen.*

- ◆ **Führungskräfte & Senior Professionals** Die das Unternehmen nach außen tragen — und deren Wirkung die Unternehmensmarke mitprägt.
- ◆ **Nachwuchsführungskräfte** Die in ihre erste Führungsrolle hineinwachsen und von Beginn an souverän und stilsicher wirken.
- ◆ **Teams im direkten Kundenkontakt** Die gemeinsam als Einheit auftreten sollen — konsistent, professionell, vertrauensерweckend.
- ◆ **HR & Talent Development** Die Sichtbarkeit, Retention und Employer Branding als Einheit denken.

Stimmen — die bleiben.

“

Frau Pötsch hat sich sehr flexibel auf die Teilnehmer und Teilnehmerinnen eingestellt. Alle Fragen wurden beantwortet. Die Wünsche der TN aufgenommen und umgesetzt. Der Part Business Knigge wurde frisch und lebendig vermittelt — ohne, dass die TN das Gefühl eines steifen Korsetts bekamen.

Annette Linke

S-KREDITPARTNER

“

Die Trainerin nimmt sich viel Zeit für die persönlichen Belange und richtet das Training dahingehend aus — was ich selbst als sehr positiv empfunden habe. Nützliche Denkanstöße halfen mir bereits ab der ersten Trainingssitzung, die eigene Persönlichkeit zu schärfen. Die begleitenden Workbooks waren gut strukturiert und schlüssig aufeinander aufbauend. Alles in allem empfand ich das Training als vollen Erfolg.

Jörg Hofmann

TEILNEHMER

“

Knigge ist lernbar und macht Spaß. Man darf vieles nicht so streng sehen — jedoch darf ich meine Persönlichkeit jeden Tag verbessern. Ich werde in Zukunft mehr auf die Spielregeln achten, wenn ich mit meinen Geschäftspartnern unterwegs bin.

Ralph S.

MANAGER · STUTTGART

“

Das Business-Knigge-Training mit meinem Team hat uns sehr gut gefallen. Besonders erwähnenswert: die vielen praktischen Übungen und Rollenspiele sowie die lockere Atmosphäre. Wir hatten Angst, dass es ein steifer Frontalunterricht wird — das Gegenteil war der Fall. Kurzweilig, informativ und professionell. Klasse, dass Sie ohne PPP arbeiten.

Team-Feedback

UNTERNEHMENSKUNDE

“

Frau Pötsch bietet nicht einfach nur einen Kurs — sie bietet Mehrwert. Die Atmosphäre war locker und entspannt, nichtsdestotrotz gediegen. Besonders hilfreich waren die praktischen Beispiele — allen voran der Besuch im Restaurant, wo man das Wissen sofort umsetzen konnte.

Simon S.

LEITENDER ANGESTELLTER

“

Was wir besonders mitnehmen: den stilsicheren Umgang mit Lob, Kritik und Feedback. Die Tischmanieren beim Abend-Dinner — nicht nur im Geschäftsleben, auch privat sehr hilfreich. Souveränes Verhalten bei Geschäftsessen und die Fähigkeit, Gesprächssituationen besser zu gestalten.

Anja R.

GERMEROTT INNENAUSBAU



Janine Katharina Pötsch

GEKONNT WIRKEN · SEIT 2012

Kontakt

Janine Katharina Pötsch

Strategische Wirkungsberaterin · Business Knigge Trainerin

TELEFON 0173 162 14 64

WEBSITE www.gekonnt-wirken.de/business-knigge

REGION DACH · Schliersee, Bayern · bundesweit

FORMAT Inhouse · Seminarhotel · Restaurant · 2,5 Tage · 8–12 TN

Strategiegespräch auf Wunsch — kostenfrei und unverbindlich.

Über Janine Katharina Pötsch

Gekonnt Wirken — seit 2012.

Strategische Wirkungsberaterin und Business Knigge Trainerin. Seit über 15 Jahren begleite ich Führungskräfte und alle, die täglich im Kundenkontakt stehen — dabei, nicht nur zu funktionieren, sondern souverän zu wirken.

Ich bin selbst hochsensibel, feinfühlig, vielseitig talentiert. Ich kenne das Gefühl, wenn Kompetenz und Außenwirkung auseinanderfallen — aus eigenem Erleben. Genau deshalb entstand Gekonnt Wirken.

Mein P.A.S.S.-Modell verbindet klassische Etikette mit dem, was im Business heute wirklich zählt: Persönlichkeit, Haltung und bewusste Wirkung — von innen nach außen.

"Ihr Wirken ist kein Zufall.

Es ist Handwerk."

— Janine Katharina Pötsch