

## Businessetikette-Seminar – Exklusiv für Entscheiderinnen

### Business Women's Identity – mit Stil zum Ziel.

Unter Gleichen lernen Sie in diesem StilKunde-Seminar die klassischen Umgangsformen als Kompetenzsignale und Codes im Geschäftsleben nicht nur kennen und verstehen, sondern obendrein die etwas anderen Schwerpunkte für beruflich erfolgsorientierte Frauen.

In der stilvollen Atmosphäre des Berlin Capital Clubs, eine der besten Adressen Berlins, über den Dächern des Gendarmenmarkts und mitten im Hauptstadtgetümmel, erfahren Sie in diesem etwas anderen Business-Knigge-Seminar, wie Sie mit welchen (nonverbalen) Kommunikationsstrategien Ihre Wirkungskompetenz so verbessern können, dass es Ihnen insbesondere in Ihrer beruflichen Karriere zukünftig besser gelingt, stets so wahrgenommen zu werden, wie Sie wahrgenommen werden wollen: als kompetent und sympathisch.

### Zielsetzung

Frauen in Spitzenpositionen sind immer noch eine Ausnahme. Obwohl Männer und Frauen in Führungspositionen sich längst einig darüber sind, dass eine gleichberechtigte Teilhabe im Management für die Gegenwart und Zukunft der Unternehmen ökonomisch notwendig ist, stoßen nach wie vor viele ambitionierte Frauen an die viel zitierte „gläserne Decke“, welche ihnen den Weg an die Spitze erschwert. In diesem Seminar werden die Spielregeln enttarnt, die die „gläserne Decke“ bilden und stützen. Anhand vieler Beispiele aus dem Arbeitsalltag wird deutlich, wie gravierend sich die Unterschiede männlicher und weiblicher (meist nonverbale) Kommunikation auf die Aufstiegschancen auswirken können.

Ziel dieses Seminars ist es schließlich, dass es den Teilnehmerinnen gelingt, die Wirkung ihres Auftretens bewusst zu gestalten und so zu verbessern, dass sie in Ihrer beruflichen Karriere stets so wahrgenommen werden, wie Sie wahrgenommen werden wollen.

Neben der Vermittlung von Kenntnissen über klassische Umgangsformen als Kompetenzsignale im Geschäftsleben und von wichtigen Codes im oberen und im Top-Management, werden Ihnen in diesem Seminar die Spielregeln männlicher Kommunikation bewusst.

Sie lernen, wie Sie als beruflich erfolgsorientierte Frauen diese Unterschiede geschickt nutzen können, wenn Sie sie verstehen.

Sicheres und stilvolles sowie vor allem authentisches und damit glaubwürdiges Auftreten gibt Ihnen mehr Selbst-Bewusstsein, um Ihre persönlichen Fähigkeiten ins rechte Licht zu rücken und auch beim stilvollen Annehmen von echten Höflichkeiten.

## Methodik

Die Methodenauswahl ist niveauvoll, abwechslungsreich und immer teilnehmerorientiert. Zusätzlich wird während des gesamten Seminars flexibel auf die Fragen, Wünsche und Interessen der Teilnehmerinnen eingegangen; diffizile Sachverhalte sollen zwar nicht immer ausdiskutiert, jedoch ausführlich besprochen werden. Auf jede Frage soll Sie eine Antwort bekommen.

Wichtig bleibt zudem, und das liegt mir besonders am Herzen: StilKunde-Seminare sollen mit Freude und mit einer gewissen Leichtigkeit in stivoller Atmosphäre erlebt werden.

- Wissensvermittlung
- praktische Übungen, Rollenspiele, Selbstreflexion
- Erfahrungsanalyse und Diskussion
- professionelles Feedback, nach Wunsch mit Videoaufzeichnungen
- simuliertes Geschäftsessen mit Moderation

Ein festliches Abendessen wird als simuliertes Geschäftsessen, den Höhe- und Schlusspunkt des gesamten Seminars bilden. Das Gelernte wird somit in schöner Atmosphäre angewendet und in einem großen Rollenspiel, mit Gast- und Gastgeberpflichten, von meinem fachlichen Feedback begleitet.

## Kleiderordnung

Geschäftskleidung

## Zertifikat und Seminarunterlagen

Am Ende des Seminars erhalten die Seminarteilnehmerinnen ein Teilnahmezertifikat und darüber hinaus mein StilKunde-Lexikon über die „Kunde vom Stil von A-Z“.

## Seminarinhalt – eine Auswahl

### Einführung:

- Souveränität, Authentizität und Glaubwürdigkeit – Auftreten mit Wirkung
- Unternehmensidentität – Führungsverantwortung
- Die wichtigsten (verborgenen) Spielregeln in traditionell männlichen Unternehmen

### Äußerlichkeiten:

- Kriterien für die Bildung des ersten Eindrucks – bewusst gestalten
- Imagebildende Faktoren – individuell managen, auch als Eigen-PR
- Körpersprache – Wirkung von Stimme, Mimik, Gestik und des Verhaltens im Raum
- Die große Macht des Unbewussten
- *Männerkleidung mit Tradition – Codes mit und für Herkunft, als kurze Einführung für* korrekte Geschäftskleidung für Frauen – unmissverständliches Kompetenzsignal  
Overdressed? Underdressed? Oder doch lieber der Hosenanzug? Welche Signale helfen Ihnen, Ihrem Gesprächspartner allein auf der Sachebene zu begegnen?
- strenge Regeln bei Kleiderordnungen für festliche Anlässe – Dresscodes
  - dunkler Anzug
  - Smoking
  - Frack
    - Nur für Männer oder was ist gemeint?
- Umgang mit Auffälligkeiten
- Farben und ihre Wirkung – Wirken Sie!
- die schlimmsten Kleider-Fauxpas gelten immer – im Beruf und auch privat
- Accessoires – Schmuck, Tasche, Schirm etc.
- Frisur, Make up, Parfum und vieles mehr

## Respektvolles Verhalten:

- Höflichkeitsrangfolgen, Hierarchien und Ladies first?
- korrektes Grüßen, Begrüßen und wieder Verabschieden; (sich) miteinander bekannt machen und andere, sowie sich selbst vorstellen; Du anbieten und Siezen sowie Visitenkarten übergeben
- die korrekte Anrede und der Umgang mit akademischen Graden, Titeln und Ehrentiteln, Prädikaten, Berufs-, Funktions- und Amtsbezeichnungen – schriftlich und mündlich
- Umgang mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen – Distanz und/oder Nähe

## Geschäftsbeziehungen:

- die Gastgeberrolle und der gern gesehene Gast auf fremden Terrain
- niveauvolle (Ehren-)Gäste- und Kundenbetreuung ist Gastgeberpflicht im Unternehmen!
- Geschäftsbeziehungen aufbauen, Kontakte pflegen – Netzwerke strategisch wählen, ausbauen und pflegen
- (Ehren-)Gäste für Gesprächsrunden platzieren – erfolgsorientierte Absichten
- Geschäftsreisen – mit Stil zum Ziel

## Kommunikation mit jedermann:

- Stimme! Stimme! Stimme!
- intelligenter Smalltalk und gute Gespräche – von der strategischen Wahl des Gesprächspartners über den passenden Einstiegssatz bis zum zielorientierten Themenwechsel vor dem wertschätzenden Abgang
- Spontanreden gestalten
- Typische Unterschiede genderspezifischer Kommunikation – was ist gemeint?
- Poker face verstehen
- Besprechungen – Spielregeln in Männerrunden
- Umgang mit Unterbrechungen
- weibliche Stärken einsetzen, Schwächen erkennen und vermindern
- Chancen und Nutzen einer guten Gesprächsführung und des täglichen Feedbacks
- Kommunikation, die als Wertschätzung interpretiert wird – auch dessen was nicht gesagt wurde

## Tischgemeinschaften – im Beruf, privat und in Gesellschaft:

Zunächst die Theorie und dann: „Learning by doing“ im Restaurant

- das gelungene Geschäftsessen in jeder Rolle – im Gourmetrestaurant, beim Lieblingsitaliener oder privat zu Hause
- zielorientierte Resturantauswahl und Tischreservierung – sollte kein Glücksfall sein
- traditionelle Gastgeberpflichten sind auch Frauensache – Gastgeberinnen und moderne Kavaliere
- Restaurantregeln und Tischkultur – Fettnäpfchen überall
- Aperitif mit Tücken und dann noch das Problem mit der Handtasche
- Placement / Sitzordnung – ein gute-Atmosphäre-Garant mit Gesprächsziel
- Umgang mit dem Service-Personal – wen worum bitten?
- Essmanieren und Tischsitten – heute so traditionell wie gestern
- stilvoll die Rechnung bezahlen; Trinkgeld – wo, wem, wie viel, wie und wann?
- Und zum Schluss an die Bar – auch für Frauen für die Karriere unumgänglich
- ein Fauxpas – na und?

und vieles mehr

Obendrein werden Sie passend zum jeweiligen Thema Interessantes über interkulturelle Verhaltenserwartungen und über den Ursprung sowie über die Geschichte unserer Umgangsformen erfahren.

StilKunde-Inhalte werden stets mit dem Ziel vermittelt, die unterschiedlichen Stärken von Männern und Frauen für das Unternehmen erfolgreich zu nutzen – praxisrelevant und lösungsorientiert.

Das Seminar soll Ihnen die Möglichkeit bieten, das eigene Verhalten sowie die wichtigsten Kenntnisse und Fähigkeiten zu diesen Themen zu reflektieren und zu ergänzen – auch im Austausch mit Gleichen.