

Geschäftsetikette

Souveränes Auftreten im Beruf – ein Konglomerat aus Kompetenzsignalen

Ob als Führungspersönlichkeit, als Unternehmer oder als Politiker, ob im Beruf, privat oder bei gesellschaftlichen Gelegenheiten – Frauen und Männer mit guten Manieren haben es leichter, weil ihr Verhalten und ihr Aussehen in der entsprechenden Situation stimmig ist. Das entspricht nicht nur den Erwartungen, sondern weckt Sympathien und schafft zudem Vertrauen, überall auf der Welt.

In der stilvollen Atmosphäre des Berlin Capital Clubs, eine der besten Adressen Berlins, über den Dächern des Gendarmenmarks und mitten im Hauptstadtgetümmel, lernen Sie die wichtigsten Regeln und Codes unseres heutigen Etikette Kanons kennen und verstehen. Sie erfahren, wie Sie mit angemessenem Auftreten Ihre Wirkungskompetenz verbessern, wie Sie (fast) jede Situation mit Nonchalance meistern und sogar bei einem Fauxpas charmant Contenance bewahren – eben ein angenehmer Umgang zu sein.

Zielsetzung

Neben fundierten Kenntnissen zu unserem heutigen Etikette Kanon lernen Sie die feinen Unterscheidungsmerkmale und Nuancen, die objektiven Signale für Status und Distanz kennen. Sie werden sich sowohl über Ihre Außenwirkung als auch über Ihr Kommunikationsverhalten bewusst. Ausgerüstet mit perfekten Tischmanieren haben Sie den Kopf frei für das (für Sie) Wesentliche. Sie erkennen, dass Manieren als Signale des Respekts und der persönlichen Souveränität verstanden werden und schon deshalb förderlich für Ihre Karriere sind – hier und überall auf der Welt.

Sie erfahren in diesem StilKunde-Seminar, wie Sie (fast) jede Situation mit Nonchalance meistern und sogar bei einem Fauxpas charmant Contenance bewahren – eigenständig, glaubwürdig und beständig.

Seminarinhalt – eine Auswahl

Interkulturelle Kompetenzen und der Ursprung, sowie die Geschichte unserer Umgangsformen werden jeweils zum Thema vermittelt werden.

Einführung:

- deutsche Höflichkeitsstandards – Respektvolles Miteinander
- Souveränität, Authentizität und Glaubwürdigkeit – Auftreten mit Wirkung
- Unternehmensbenehmen ist Teil der Unternehmensidentität
- Unternehmensidentität – Führungsverantwortung

Äußerlichkeiten:

- der erste Eindruck – Wann er warum wie entsteht?
- Körpersprache – Haltung, Mimik, Gestik und Distanz
- halboffizielle und hochoffizielle Geschäftskleidung
- angemessene Geschäftskleidung – Was erwartet Ihr Kunde?
- Branchen- und hierarchieabhängige Geschäftskleidung – angemessenes Aussehen mit und ohne Kundenkontakt, ob auf eigenem oder fremdem Terrain
- Männerkleidung mit Tradition – Codes mit und für Herkunft, beruflich und privat
- strenge Regeln bei Kleiderordnungen für festliche Anlässe – Dresscode
- Codes für Freizeitkleidung – casual, Business casual etc. – Was ist gemeint?
- Farben und ihre Wirkung – Wirken Sie!
- die schlimmsten Kleider-Fauxpas gelten immer – im Beruf und auch privat

Respektvolles Verhalten:

- Höflichkeitsrangfolgen und Ladies first?
- Umgang mit Rangfolgen und Hierarchien – beruflich contra privat
- korrektes Grüßen, Begrüßen und wieder Verabschieden; (sich) miteinander bekannt machen und andere, sowie sich selbst vorstellen; Du anbieten und Siezen, Visitenkarten übergeben sowie beim Begleiten und Platzieren
- die korrekte Anrede und der Umgang mit Titeln

- respektvoller Umgang mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen

Geschäftsbeziehungen:

- die Gastgeberrolle und der gern gesehene Gast auf fremden Terrain – im Unternehmen und im Privathaushalt
- niveauvolle (Ehren-)Gäste- und Kundenbetreuung ist Gastgeberpflicht im Unternehmen!
- (Ehren-)Gäste für Gesprächsrunden platzieren – erfolgsorientierte Absichten
- Do's & Don'ts im Geschäftsleben

Tischgemeinschaften – im Beruf, privat und in Gesellschaft:

- Geschäftsessen – kein reines Vergnügen
- das gelungene Geschäftsessen in jeder Rolle – im Gourmetrestaurant, beim Lieblingsitaliener oder privat zu Hause
- Restaurantauswahl und Tisch Reservierung – sollte kein Glücksfall sein
- stilvoll einladen
- traditionelle Gastgeberpflichten – für SIE und IHN
- Gastgeberinnen und moderne Kavaliere
- Gäste, die wieder eingeladen werden (wollen)
- Restaurantregeln und Tischkultur – Fettnäpfchen überall
- Büffet, gesetztes Essen, Bankett
- Placement / Sitzordnung – ein gute-Atmosphäre-Garant
- Essmanieren und Tischsitten – heute so traditionell wie gestern
- Umgang mit dem Service-Personal – wen worum bitten?
- 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.

Methodik

Die Methodenauswahl ist niveauvoll, abwechslungsreich und immer teilnehmerorientiert. Zusätzlich wird während des gesamten Seminars flexibel auf die Fragen, Wünsche und Interessen der Teilnehmer 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 stilvoller 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 Seminarteilnehmer ein Teilnahmezertifikat und darüber hinaus mein StilKunde-Lexikon über die „Kunde vom Stil von A-Z“.