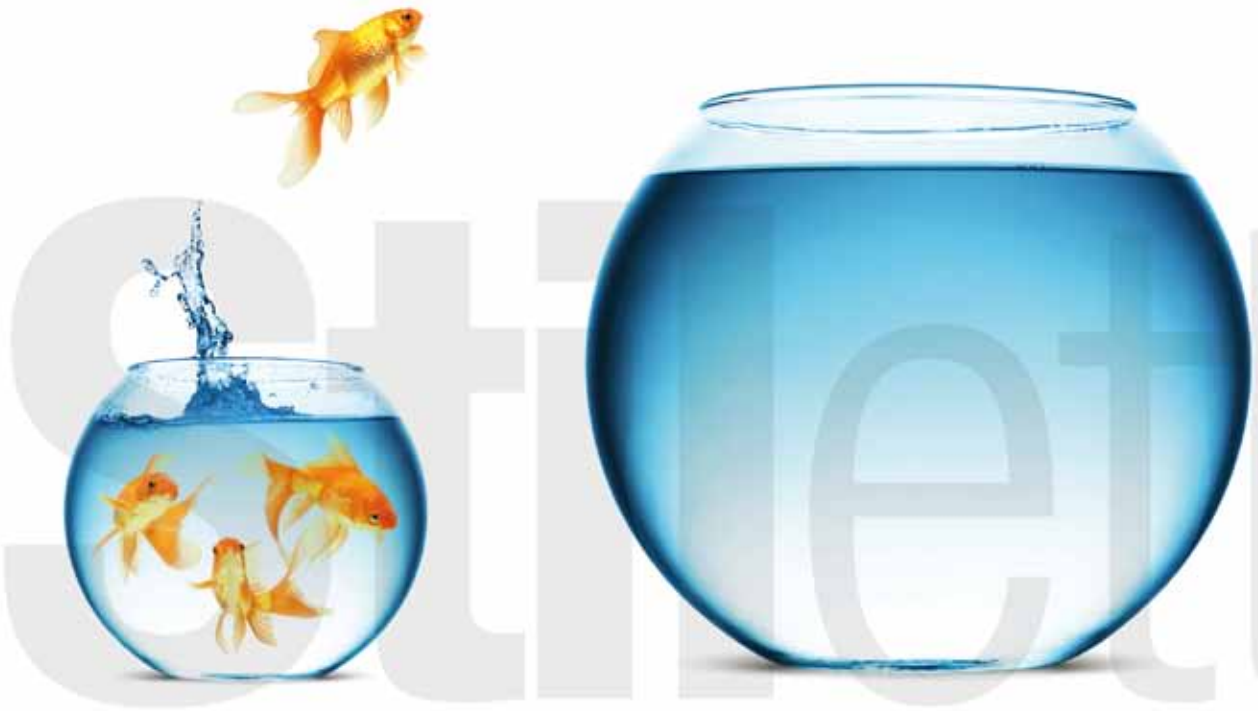
Stilett
Stil & Etikette

Abheben von der Masse
Beratung – Seminare – Vorträge



Stilett
Stil & Etikette

Über uns

Unternehmen 3
Management 4
Dienstleistung 5
Partnerschaft 6
Arbeitsbereiche 8

Team Management System

Übersicht 10
Personal-, Team-, und Organisationsentwicklung 12
Projektmanagement 14
Führungskräftetraining 15

Business

Beratung 16
Seminare 22
Vorträge 32

Schulen und Institutionen

Seminare/Vorträge 38

„Erfolg bedeutet: Gewöhnliche Dinge, ungewöhnlich gut zu machen.“

Stilett entwickelt sich zu dem Know-how-Träger für Corporate Image, Etikette, Personal-, Team-, und Organisationsentwicklung. Das inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Reutlingen ist seit 2008 für nationale und internationale Mandanten aus Handel und Industrie diverser Branchen: Automobil, Banken, IT, Pharma, Optik, Versicherung etc., tätig. Auch öffentliche Institutionen zählen dabei zu den Geschäftspartnern und profitieren von unseren Kernkompetenzen.

Die Mitarbeiter verfügen über ein fundiertes Fachwissen, das sie durch langjährige Fulltime-Qualifikationen erworben haben. Mit bewährten, vielseitigen Lehrmethoden, professionellen Trainingssettings und abgestimmten Zielen schaffen wir für unsere Mandanten die Basis, um jeder Situation souverän zu begegnen.

Die Richtlinien Ihrer Unternehmenswerte werden in unsere Vorbereitungen miteingebunden. Unsere Ansätze zeichnet eine herausragende Qualität aus, perfekt individualisiert durch die Liebe zu inspirierenden Details sowie durch den hohen Anspruch begeisternder Vermittlung.

Eine Leistung, die in dieser Form einzigartig ist.

„Wir fangen dort an, wo das Unternehmen sich mit der Marke positionieren möchte.“

Ein erfolgreiches Business ist auch eine Frage des Stils.

Alle harten Erfolgsfaktoren haben etwas mit Sozialkompetenz zu tun. Das Ziel unserer Arbeit ist es, aus den Mitarbeitern und der Marke eine Einheit zu bilden. Die Inhaberin, Gina Weident-Ignatzi, hat das Unternehmen Stilett 2008 als studierte Dipl. Vertriebs- und Handelswirtin in Reutlingen gegründet. Ihre Erfahrungen und das tiefgründige Wissen sammelt sie zuvor in einer Unternehmensberatung und im Anschluss als IT-Beraterin. Lange Jahre ist sie für den weltweiten Support und internationale Schulungen verantwortlich. Sie bildet sich in Rhetorik-, Didaktik-, und Moderationstechniken fort; absolviert Weiterbildungen zum „Train the Trainer“ (IHK), zur zertifizierten Knigge-Trainerin in der Schweiz und zur TMS-Trainerin.

Seit der Gründung Ihres Unternehmens hat sie das Kerngeschäft – Corporate Image, Etikette, Personal-, Team-, und Organisationsentwicklung – für die perfekte Auftrittsvorbereitung, fließende Geschäftsprozesse und eine zielgerichtete Mitarbeiterentwicklung, kontinuierlich ausgebaut.
Als akkreditierte Team Management System Trainerin nach Margersion und McCann folgt sie stets dem Grundsatz:
„Jeder tut das, was er am besten kann. Und alles wird besser.“

Tausend Möglichkeiten – ein Ansprechpartner. Wir besitzen die nötige Portion Leidenschaft, um individuelle Lösungen für außergewöhnliche Beratungen, Seminare und Vorträge zu finden.

Viel erwarten – mehr bekommen.

Für den guten Rat tragen wir die Kosten. Wir bieten Ihnen folgende Dienstleistungen kostenlos und ohne Verpflichtungen.

Damit dürfen Sie rechnen:

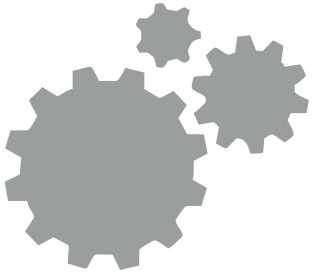
- **Ausführliche Informationen und Beratung für ein Programm nach Maß**
- **Analyse Ihrer Anforderungen und Bedingungen**
- **Beratung bei der geeigneten Locationwahl**
- **Beratung bei der Auswahl der Zielgruppe**
- **Unterstützung in der Präsentation der Programmbewerbung**
- **Gerne auch eine Zweitmeinung**
- **Schnelle Angebotserstellung**
- **Nachhaltige Unterstützung**

Erreichbarkeit

Der Weg ist das Ziel. Für uns ist die Entfernung zu Ihnen immer nur ein Katzensprung. Spätestens seit der Globalisierung gibt es keine aufhaltenden Grenzen mehr. Wir versichern Ihnen einen pünktlichen Auftritt und heißen Sie selbstverständlich auch in unseren Räumen herzlich willkommen.

Nachhaltigkeit

Zukunft: Investieren Sie in die Bildung. Das ist mit uns als innovativen Partner eine Strategie, die sich in jedem Fall bezahlt macht. Wichtig ist nur, vermeiden Sie die Verteilung der Schulungen nach dem Gießkannenprinzip, sonst befinden Sie sich schnell im Themenblock: Weiterbildungslüge. Machen Sie mit uns die Präferenzen Ihrer Mitarbeiter ausfindig und setzen genau dort an.



Qualität

Preis und Leistung
Günstiger als man denkt – und in jedem Fall seinen Preis wert. Wir bieten enorm viel Qualität zu einem spitzen Preis. Das zahlt sich für jene aus, die hohe Ansprüche an eine gute Weiterbildung stellen.

Zuverlässigkeit

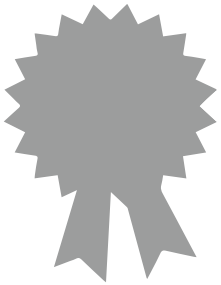
Heute sind es nicht nur unsere intellektuellen Fähigkeiten, der Werdegang und die Fachkenntnisse, die allein über unseren Erfolg entscheiden. Vielmehr sind es unsere persönlichen Qualitäten – unsere Sozialkompetenz, wie das Einfühlungsvermögen, die Fremdwahrnehmung, die Anpassungsstärke, Konfliktfähigkeit und der Kooperationswille. Genau diese Faktoren sind es, die Stilett zu einem zuverlässigen Partner an Ihrer Seite macht.

Internationalität

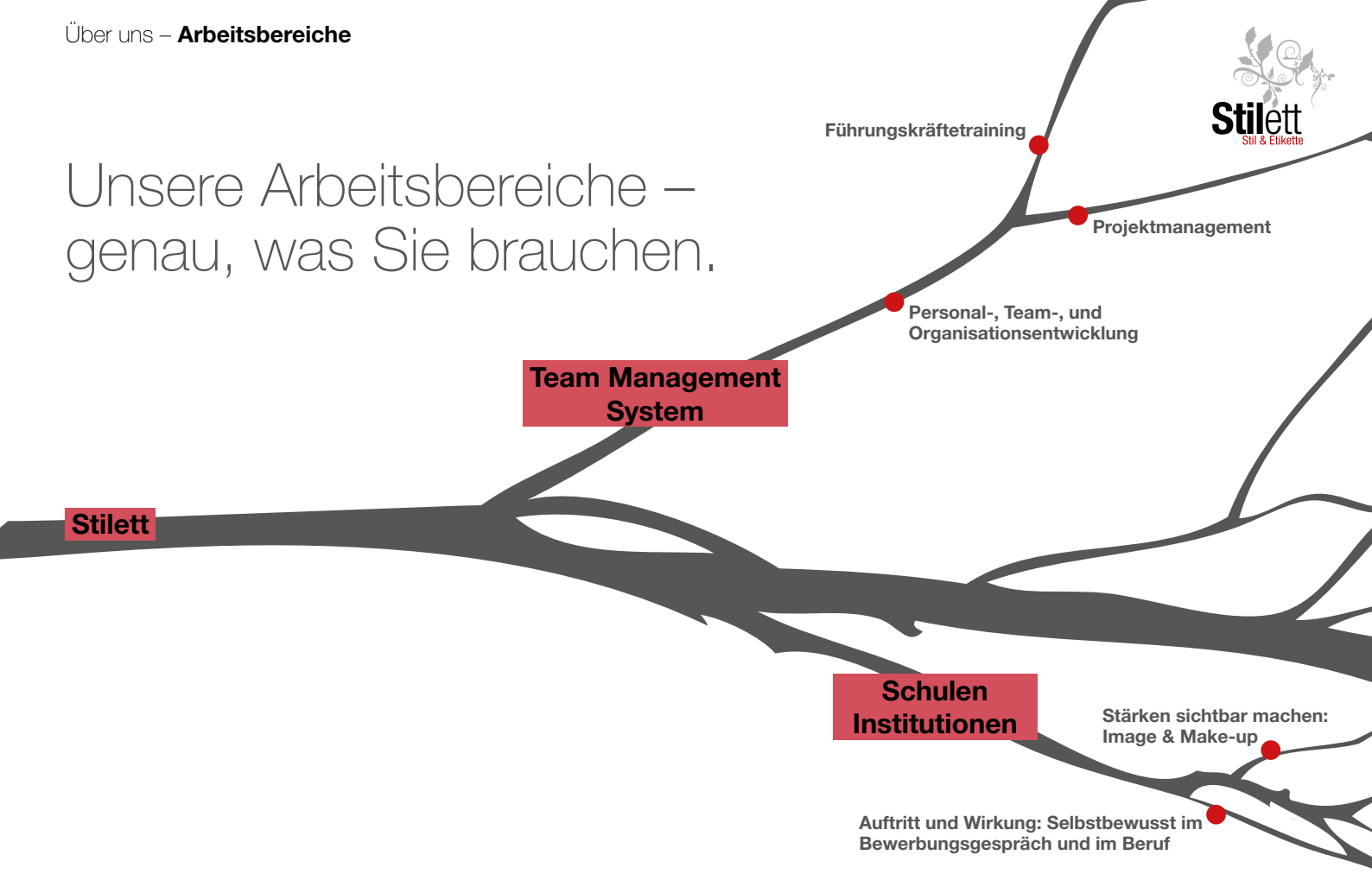
Ist für Stilett keine Frage. Denn warum sonst zählen die Sprachen Deutsch und Englisch zu den gängigen in unserem geschäftlichen Umfeld. Zudem gibt es natürlich auch gerade bei geschäftlichen Gepflogenheiten einige Unterschiede zu beachten. Wir zeigen Ihnen, was zu beachten ist. So dass Sie auch auf dem internationalen Parkett stilsicher und selbstbewusst auftreten.

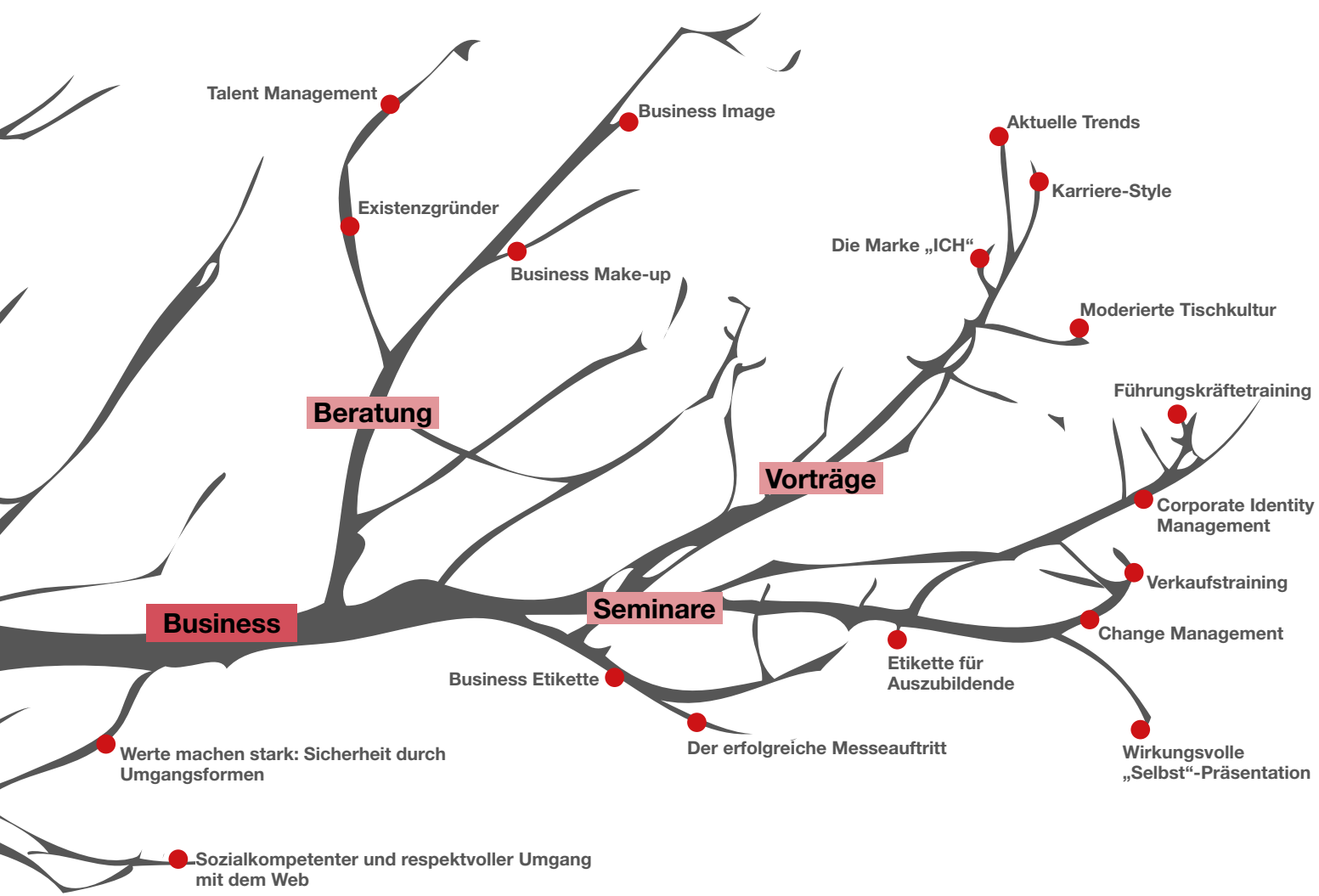
Vertrauen

Im geschäftlichen wie im privaten Leben gilt es immer wieder Entscheidungen zu treffen, die eine kompetente Unterstützung und Beratung abverlangen. Das Vertrauen ist für Stilett die Grundlage, um auf die individuellen Bedürfnisse der Mandanten einzugehen. Mit hoher Flexibilität erarbeiten wir für Sie zielführende Lösungen.



Unsere Arbeitsbereiche – genau, was Sie brauchen.




Talent Management
Business Image
Existenzgründer
Business Make-up
Beratung
Business
Aktuelle Trends
Karriere-Style
Die Marke „ICH“
Moderierte Tischkultur
Führungskräftetraining
Vorträge
Corporate Identity Management
Verkaufstraining
Seminare
Change Management
Etikette für Auszubildende
Business Etikette
Der erfolgreiche Messeauftritt
Wirkungsvolle „Selbst“-Präsentation
Werte machen stark: Sicherheit durch Umgangsformen
Sozialkompetenter und respektvoller Umgang mit dem Web

Das Team Management System nach Magerison-McCann ist ein weltweit führendes Modell.

Auf dem Weg zum Hochleistungsteam.

„In einem Team, in dem jeder Einzelne viel von dem tut, was er gern tut, erhöhen sich die Energie, die Begeisterung, das Engagement und die Motivation um ein Vielfaches - und dann entsteht ein Hochleistungs-Team."
Charles Margerison - Dick McCann

- **Personal-, Team-, und Organisationsentwicklung**
- **Projektmanagement**
- **Führungskräftetraining**

Das Modell der Arbeitsfunktionen, das Team Management Rad und das Modell der Linking Skills von Margerison-McCann sind geschützte Warenzeichen.
Nutzung mit freundlicher Genehmigung durch TMS Development International Ltd, York/UK. www.tmsdi.com

Team Management System

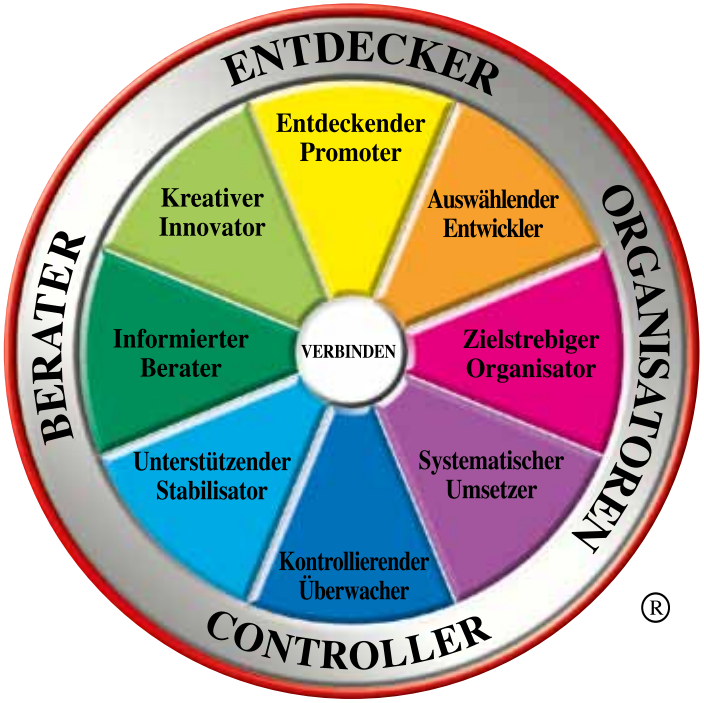
Personal-, Team-, und Organisationsentwicklung.

Das Team Management System findet international eine breite Akzeptanz.

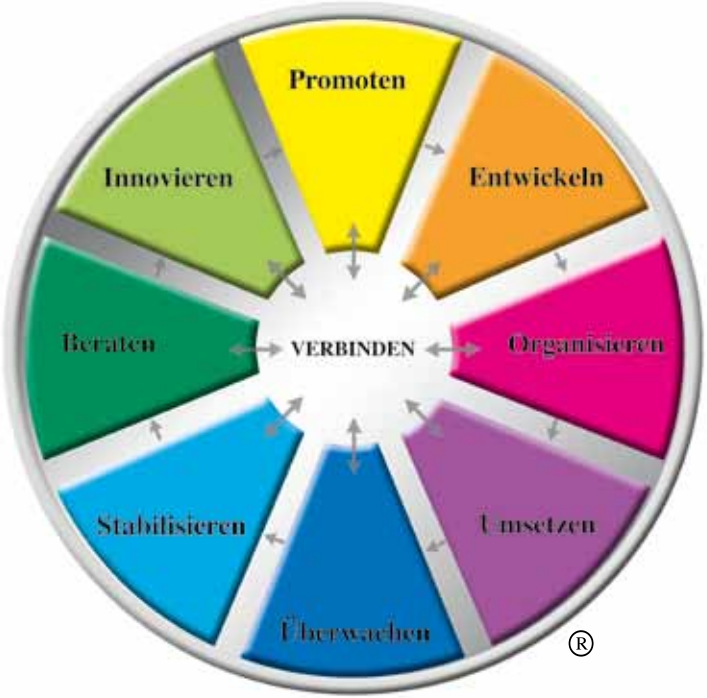
Ein zentrales Ergebnis der Teamerfolgsforschung, die mittlerweile auf einer Untersuchung von weit mehr als 300.000 Personen weltweit beruht: Erfolgreiche Teams nehmen acht zentrale Arbeitsfunktionen wahr, welche die wichtigsten Tätigkeitsbereiche für dauerhaft hohe Team-Leistungen beschreiben.

Wenn eine oder mehrere Arbeitsfunktionen unterrepräsentiert sind, entstehen häufig Effizienzlücken. Das Rad „läuft nicht rund“.
Einen wichtigen Hinweis dazu liefert das Team Management Profil von Margerison-McCann, das die Arbeitspräferenzen der einzelnen Teammitglieder bezogen auf die Tätigkeiten aufzeigt.

Lernen Sie Ihre Stärken kennen und schaffen Transparenz in Ihrem Arbeitsumfeld. Die Kommunikationsgrundlage für eine erfolgreiche Teamkultur ist geschaffen.



Das Team Management Rad von Margerison-McCann.



Das Rad der Arbeitsfunktionen von Margerison-McCann.

Ihr Nutzen:
Wir visualisieren den Status Ihrer Organisation und machen Ihre Unternehmenskultur sichtbar. Genau dort setzen wir an:

- Welche Top-Kompetenzen sind je Team, Mitarbeiter vorhanden?
- Welche Schlüssel-Kompetenzen bzw. Fachkompetenzen fehlen und sollten trainiert werden?
- Welche Unterschiede gibt es zwischen den Abteilungen und Standorten?
- Wo stehen Ihre Mitarbeiter, Team-, Abteilungsleiter in Bezug auf die nötigen Kern- und Führungskompetenzen?

Was gewinnen die Teilnehmer?

- Sie entwickeln Ihre Persönlichkeit als Fachkraft weiter
- Sie verbessern die Wirksamkeit und Effizienz Ihrer Handlungsstrategien
- Sie lernen die Dynamik des Geschehens als „Team“ zu nutzen und bekommen komplexe Projekte besser in den Griff
- Sie erproben eigene Herangehensweisen für schwer steuerbare Situationen
- Sie entwickeln kreative Wege als Lösung aus festgefahrenen Denkmustern
- Sie realisieren Organisationsziele auf höherem Niveau
- Die Ergebnisse ihres Teams gewinnen an Substanz und Nachhaltigkeit

Weitere Anwendungsgebiete von dem Team Management System:

- Coaching für die persönliche Entwicklung
- Existenzgründung (SWOT Analyse)
- Verkaufen und Verhandeln
- Konfliktmediation

Der Erfolg eines Unternehmens hängt nicht nur vom Einsatz der richtigen Methoden ab, sondern auch von den Menschen – dem Team, welches die Projekte „erfolgreich“ umsetzt.

Wussten Sie, dass 56% aller Projekte aufgrund mangelnder Kommunikation und Konflikte im Team scheitern? Erfolgreiche Projekte weisen deshalb ein gemeinsames Merkmal auf: Funktionierende Teamarbeit. Es kommt dabei auf den richtigen Mix der Tätigkeiten innerhalb eines Teams und jedes Teammitglieds an.

Wir entwickeln nach dem „Team Management Profil von Margerison-McCann“ auf wissenschaftlicher Grundlage, individuell, auf jedes Teammitglied abgestimmte Tätigkeitsprofile, um die Verantwortung und die Tätigkeiten an den jeweils richtigen Mitarbeiter zu verteilen.

Ihr Nutzen:

- **Individuelle Stärken werden aufgezeigt und können bewusster eingesetzt werden, dadurch wird die Leistungsfähigkeit im Team verbessert**
- **Die Auseinandersetzung mit den vorhandenen bzw. fehlenden Potenzialen fordert das gegenseitige Verständnis und die Wertschöpfung im Team**
- **Die aktuellen Projektanforderungen können mit den vorhandenen Potenzialen abgeglichen werden - das Team lernt, mit fehlenden Potenzialen umzugehen**
- **Im Modell ist ein Problemlösungsprozess angelegt, der Orientierung für den Projektablauf liefert und aus dem Handlungsoptionen für aktuelle Projektsituationen abgeleitet werden können**

Führungskräfte-entwicklung – individuell führen und Potenziale nutzen.

Sie kooperieren in Ihrem Arbeitsalltag vielfach mit Partnern. In Change Management Prozessen können Sie nur wenig auf standardisierte Verfahren und Abläufe zurückgreifen. Da kommt immer häufiger die Frage auf: Wie bringe ich mein Team dazu, effizienter und in Höchstleistung zu arbeiten und zu kommunizieren?

Um tragfähige Netzwerke aufzubauen oder die Schubkraft von Teams zu aktivieren ist reflektiertes Handlungswissen nötig. Traditionelle, eher personenzentrierte Konzepte von Führung greifen da zu kurz. Um gut führen zu können, sind die Besonderheiten der Organisation, die Zusammensetzung des Teams und die speziellen Präferenzen bzw. Talente der beteiligten Personen gleichermaßen in den Augenschein zu nehmen: Führen und das Verbinden der beteiligten Personen in der Organisation durch sogenannte „Linking Skills“ sind gefragt. Diese beschreiben Tätigkeiten und Fähigkeiten, die es braucht.
Der sichere Umgang mit der „Führung“ lässt sich am besten praktisch erlernen: Learning by Doing. Im Alltag steht aber häufig zu viel auf dem Spiel.

Das Modell der Linking Skills von Margerison-McCann.

Und genau hier setzt unser Seminarangebot an.
Durch das Abbilden der Hauptkomponenten, den Arbeitsfunktionen und die jeweiligen Arbeitspräferenzen der Person nach dem Team Management System unterstützen wir Sie in Ihrer Praxis bei der Zusammenarbeit im Team, indem wir Arbeitsprozesse sichtbar machen und die unterschiedlichen Stärken der Mitarbeiter verdeutlichen.
Wir schaffen eine Momentaufnahme des Teams und bieten damit eine Diskussionsgrundlage für die Verbesserung der Zusammenarbeit bzw. liefern Hinweise auf Schwächen im Team und der Zusammenarbeit. Führungskräfte erhalten eine Fülle von Werkzeugen und Leitlinien zur Reflexion und zum Ausbau der eigenen Führungskompetenz.

Wir garantieren Ihnen, dass unsere Beratung die gemeinsam definierten Ziele erreicht und die Ergebnisse sauber dokumentiert sind.

Wir hören nicht zu – wir hören hin!

Als Know-how Träger für die nonverbale und verbale Kommunikation sehen wir die Unterschiede und stehen Ihnen und den Prozessbeteiligten mit Rat und Tat zur Seite. Gemeinsam besprechen wir ihre Motivation, Sorgen, Ängste, Überzeugungen, Ansichten bei Veränderungsprozessen und der Positionierung der Mitarbeiter.

Unsere Beratung stellt sicher, dass für die Beteiligten – dem Berater, das Unternehmen, die Institution und Mitarbeiter – zu jedem Zeitpunkt Klarheit über Erwartungen, die gemeinsam definierten Ziele und den aktuellen Stand der gemeinsamen Arbeit herrscht.
Denn nur so entsteht Vertrauen, die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

- **Talent Management**
- **Corporate Image**
- **Existenzgründer**
- **Business Make-up**

Beratung

Talent Management

Stellen Sie sicher, dass Sie die richtigen Mitarbeiter für Ihre erfolgsentscheidenden Jobs haben.

Jeder Ihrer Mitarbeiter ist so eingesetzt, dass sie genau das tun, was sie am besten können. Das ist das Ziel! Aber wie sieht die Realität aus? Die optimale Positionierung von Talenten ist heutzutage wichtiger denn je – sie sollten Stellen besetzen, die wie schon erwähnt ihren Begabungen entsprechen und gleichzeitig eine Herausforderung darstellen.

Besonders geeignet ist ein Personalportfolio, mit dessen Hilfe besonders talentierte Mitarbeiter abgebildet werden können. Wir schaffen Transparenz durch die Erstellung eines speziellen Mitarbeiterprofils. Das Team Management Profil von Margerison-McCann ist ein ausführliches persönliches Feedback zu den eigenen Arbeitspräferenzen, dessen Umfang 30 Seiten beträgt. Es wird durch eine Software erstellt, welche die Antworten auf ca. 60 Fragen zum individuellen Verhalten im Arbeitsbereich auswertet.
Dieser Fragebogen baut auf umfangreichen wissenschaftlichen Forschungen auf; seine Ergebnisse sind dadurch valide, zuverlässig und brauchbar. Diese beruhen auf der jeweils individuellen Kombination von Arbeitspräferenzen und berücksichtigen auch ihre verschieden starken Ausprägungen.

Vermeiden Sie damit die Verteilung Ihrer Fortbildungsmaßnahmen nach dem Gießkannenprinzip.

Ihr Nutzen:

- **Senkung von Fluktuationsraten**
- **Minimierung sogenannter „Fehlgriffe“**
- **Erhöhung der Arbeitgeberattraktivität**
- **Reduktion von Personalbeschaffungskosten**
- **Erhöhung der Mitarbeitermotivation**

Business Image

Sie stehen im Mittelpunkt – Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite.

Eine gelungene Selbstdarstellung ist die Grundlage für Ihren Erfolg. Dieser definiert sich nicht alleinig über Ihr Fachwissen, sondern vor allem über die Kompetenz, die Ihnen Ihr Gegenüber zuschreibt. Erfolgreiche Menschen betreiben Selbstmarketing. Nutzen Sie Ihr Business Image als Marketinginstrument. Denn das erste Erscheinungsbild ist für Ihren Gesprächspartner ausschlaggebend für das Vorhandensein oder das Fehlen von Fachwissen und Sozialkompetenz.

Wir machen aus Ihnen oder Mitarbeitern diverser Branchen - Menschen, die Kompetenz und Sicherheit ausstrahlen. Wachsen Sie zu Repräsentanten, die ihr Produkt oder ihre Dienstleistung authentisch präsentieren und sich am Markt langfristig positionieren.
Unsere Beratung unterstützt Sie dabei Ihre nonverbalen Signale zu erkennen, gegebenenfalls zu korrigieren und so Ihr Auftreten zu optimieren, so dass aus Ihnen und Ihrem Produkt oder der Dienstleistung eine Einheit entsteht.

Ihr Nutzen:

- **Analyse der Auftrittswirkung**
- **Analyse Ihrer Anforderungen an den Beruf**
- **Erarbeitung gemeinsamer Strategien und Zielsetzungen**
- **Verbesserung Ihrer Körpersprache durch Wechselwirkung zur Kleidung**
- **Ihre Stärken werden aufgedeckt und bewusst betont**
- **Gekonntes Selbstmarketing durch starken Auftritt und Authentizität, Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft**
- **Inszenierungsmöglichkeiten durch den bewussten Einsatz von Accessoires**
- **Hohe Kostenersparnis durch Vermeidung von Fehleinkäufen**

Existenzgründer

Sowohl Ihr persönlicher als auch der berufliche Erfolg hängen ganz stark mit Ihrem Selbstwertgefühl, Ihrem Auftritt und Ihrer Ausstrahlung zusammen. Nur wenn Sie Ihren Kunden eine sichere Selbstpräsentation liefern, können Sie die Botschaft Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung gut platzieren.

Existenzgründer müssen diese Faktoren besonders gut beherrschen.

Die Entwicklung Ihres persönlichen und vor allem authentischen Images muss als begleitender Prozess in mehreren Sitzungen verstanden werden. Wir werden ganz gezielt und individuell für Sie die Faktoren für Ihren Erfolg herausarbeiten, um Ihren Geschäftsstart deutlich zu unterstützen und zu beschleunigen.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Kompetenz auch optisch darstellen können, um durch einen positiven Eindruck mögliche Barrieren beim Gegenüber abzubauen. Denn bevor Sie mit Ihrem Fachwissen überzeugen können, muss der Kunde erst einmal gewillt sein, Ihnen zuzuhören.

Durch regelmäßige Termine und einen intensiven Austausch werden wir Strategien erarbeiten, wie Sie selbstsicher und begleitet von gezielter Körpersprache und modernen Umgangsformen, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auf dem Markt positionieren.

Ihr Nutzen:

- **Wirkungsanalyse Ihrer nonverbalen und verbalen Kommunikation**
- **Sie erhalten wertvolle Impulse, handfeste Tipps und wir erarbeiten gemeinsam konkrete Strategien**
- **Entwicklung eines starken Images durch Authentizität, Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft**
- **Die Beratungen finden an mehreren Terminen statt und sind daher besser in Ihr Geschäftsleben einplanbar und kalkulierbar**
- **Intervalle bieten Ihnen auch die Möglichkeit, die Prozesse mit uns als Berater im Alltag zu reflektieren**

Business Make-up

Wissenschaftlich ist es belegt – geschminkte Frauen sind Erfolgreicher und auch der soziale Status wird anders bewertet. Geschminkt heißt allerdings nicht farbenfroh – hier gilt grundsätzlich: Je natürlicher und unauffälliger, umso besser.

Ein typgerechtes Make-up unterstreicht ein gepflegtes Äußeres. Sie schminken Ihre Persönlichkeit nicht weg sondern heben Sie hervor. Lernen Sie für Ihren stilsicheren Auftritt diverse für Sie individuelle Schminktechniken und Farben kennen, begleitet von einer perfekten Beratung.

Auf Wunsch stellen wir Ihnen auch gerne eine Basic-Ausstattung aus unserer Make-up-Linie zusammen.

Ihr Nutzen:

- **Gesichtsanalyse**
- **Beratung: Wie Sie Ihre Vorzüge betonen ...**
- **Die Umsetzung: Techniken step-by-step und einfach erklärt**
- **Direkt in die Praxis umgesetzt: üben, üben ...**
- **Ihr Business Make-up in 10 Minuten**
- **Ihre schriftliche Schminkanleitung und Make-up-Skizze**

Das Fundament für Ihren Erfolg ist die Bildung der Mitarbeiter.

„Wer aufhört besser werden zu wollen, hört auf gut zu sein.“

Bildungsmaßnahmen verhelfen Unternehmern auch in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld zu guten Erfolgsaussichten.
Wer dauerhaft Erfolg verzeichnen will, muss sich vom Wettbewerb unterscheiden und dafür sorgen, dass Produkte und Leistungen von den Kunden besser wahrgenommen werden. Dazu ist die ständige Weiterbildung für Mitarbeiter und Führungskräfte erforderlich.

Der Bildungserfolg hängt stark von einer perfekten Vorbereitung ab. Aus diesem Grund beraten wir Sie zu den konkreten Inhalten und zu erreichbaren Zielen. Darüber hinaus stellen wir Ihnen die geeigneten Methoden zur Durchführung und Nachbereitung Ihres Fortbildungsprojektes vor. So konzipieren wir in enger Absprache mit Ihnen ein für Sie optimales Fortbildungsangebot nach Maß.

Nehmen Sie Einblick in unsere Themenauswahl.

- **Change Management**
- **Corporate Identity Management**
- **Business Etikette**
- **Etikette für Auszubildende**
- **Verkaufstraining**
- **Führungskräftetraining**
- **Der erfolgreiche Messeauftritt**
- **Wirkungsvolle „Selbst“-Präsentation**

Seminare

Change Management

“Nichts ist so beständig wie der Wandel”.

Heute sind gut gesteuerte Veränderungsprozesse maßgeblich für den Erfolg von Unternehmen. Ganz gleich, ob es darum geht Krisen zu bewältigen, Fusionen mit unterschiedlichen Kulturen zusammenwachsen müssen oder Veränderungen der Strukturen und Abläufe im Vordergrund stehen. Organisationen – das Management und die Mitarbeiter - müssen mit einem sich ständig verändernden Umfeld zurechtkommen.

Nur wer es schafft, Veränderungsnotwendigkeiten aufzuzeigen und diese klar zu kommunizieren, Eingriffe in Organisation, Führungsstruktur und -kultur vorzunehmen und all das professionell zu managen, ohne den laufenden Betrieb zu stark zu belasten, wird in Zukunft bestehen und wettbewerbsfähig bleiben. Der „Faktor Mensch“ ist dabei das Schlüsselelement zum Erfolg!
Denn beim Change Management müssen alle in Frage kommenden Interaktionsebenen einbezogen werden. Hauptsächlich geht es darum, die Mitarbeiter dafür zu gewinnen und zu motivieren, damit die notwendigen Maßnahmen nicht nur „verordnet“, sondern von allen erfolgreich mitgetragen werden.

Wir setzen mit unserem erfahrungsorientierten und wissenschaftlich fundiertem Trainingssetting an und ermöglichen Ihnen damit, theoretische Konzepte des Changemanagements unmittelbar in der Praxis zu erproben.

Ihr Nutzen:

- **Sie schärfen das Bewusstsein für Veränderungen im Hinblick auf Strategie, Struktur und Kultur Ihres Unternehmens**
- **Sie identifizieren die Rollen in den Veränderungsprozessen (Stakeholderanalyse)**
- **Sie binden Ihre Mitarbeiter optimal in die Planung und Umsetzung ein**
- **Sie lernen eine optimale Kommunikation für einen erfolgreichen Changeprozess**
- **Sie lernen welche Bedeutung dabei das Promoten hat**
- **Gestaltung von Veränderungsprozessen**
- **Aufbau einer wirksamen Change-Organisation (Best Practice und Fallbeispiele)**

Corporate Identity Management

Corporate Image ist der ganzheitliche Ansatz von moderner Unternehmensführung.

Wir sind geprägt vom schnellen Wandel, ob durch die Globalisierung, den Wettbewerbsdruck oder der Krisenbewältigung. Es ist stets eine Herausforderung für Unternehmen und ihr Management diese Situationen gut zu meistern. Kein Wunder, dass immer wieder neue Management-Methoden entwickelt werden, um sich gegenüber den Wettbewerbern und in der aktuellen Wirtschaftssituation profilieren zu können.

Allerdings fehlt für die erfolgreiche Umsetzung oft die persönliche Identität und das eigene Werteverständnis der komplexen und ganzheitlichen Organisation „Unternehmen“, um als Manager oder Mitarbeiter nach außen glaubwürdig aufzutreten.

Die Notwendigkeit, das Unternehmen nach außen hin zu präsentieren, um somit ein einheitliches und glaubhaftes Unternehmensbild in der Öffentlichkeit herzustellen, sollte dabei fokussiert werden. Denn nur wenn Sie alle zentralen Bausteine in einer umfassend verstandenen Managementstrategie vereinen und ein ganzheitliches Corporate Identity Management betreiben, werden Sie Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit und Vertrauen bei Ihren Kunden und Geschäftspartnern entwickeln können. Um ein positives Firmenimage und die gewünschten Synergieeffekte zu erzielen, müssen Sie mit Ihrer externen Kommunikation starten.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie aus den Unternehmensköpfen und Ihrem Produkt oder der Dienstleistung im Unternehmen ein Corporate Image formen, Sie sich damit profitieren und die Absatzchancen am Wettbewerbsmarkt erhöhen.

Ihr Nutzen:

- **Analyse der Unternehmenswerte und des Unternehmensimages**
- **Analyse der Anforderungen an Ihren Beruf**
- **Gemeinsames Erarbeiten konkreter Strategien**
- **Auftritts- und Wirkungsanalyse**
- **Entwicklung eines souveränen, authentischen Auftritts mit Präsenz und Dynamik**
- **Absatzsteigerung**
- **Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit und Vertrauen bei Ihren Kunden**

Business Etikette

Das einzige Beständige ist der Wandel – so auch bei den Umgangsfomen. Sie sind ein Spiegel der Zeit .

Egal, ob man den direkten Dialog mit dem Endkunden sucht, auf Messen präsent ist, Verhandlungen mit Kunden, Partnern und Kollegen führt oder einen neuen Job anstrebt: Wertschätzung, Einfühlungsvermögen und Umgangsformen sind dabei der Schlüssel für erfolgreiche Gespräche, eine motivierende Atmosphäre und eine reibungsfreie Zusammenarbeit.
Das Fundament dafür ist, über Empfindsamkeiten und Gepflogenheiten des Gegenübers Bescheid zu wissen. Nur wer es versteht mit Fingerspitzengefühl die Nuancen und Stimmungen im Verhalten zu erkennen und positiv zu steuern, wird auch nachhaltig Erfolg haben.
Der gekonnte, sichere und souveräne Auftritt Ihrer Mitarbeiter definiert heute Ihren Erfolg. Schaffen Sie eine positive Gesprächsatmosphäre und nehmen Sie gekonnt Einfluss auf die Kaufentscheidung Ihres Geschäftspartners. Maximieren Sie Ihren Gewinn und gehen Sie mit Stil und Etikette auf Erfolgskurs.

Besonders im Berufsleben werden korrekte Umgangsformen und ein angemessenes Auftreten erwartet, hier sind die verbalen und nonverbalen Verhaltensweisen Ihrer Mitarbeiter die wesentlichen Faktoren.

Speziell diejenigen, die vor dem Berufseinstieg, einem Stellenwechsel oder einem wichtigen Kundengespräch stehen, sollten keine Zweifel über taktvolles und stilsicheres Verhalten haben.
Moderne Umgangsformen sind abhängig von der Sozialstruktur und variieren je nach wirtschaftlichem Umfeld und Kulturkreis.

Ihr Nutzen:

- **Sicherheit im Umgang mit anspruchsvollen Menschen**
- **Dresscode - Wirkungsanalyse**
- **Entwicklung eines souveränen Auftritts**
- **Ausstrahlung von Präsenz und Dynamik**
- **Moderne Begrüßungs- und Verabschiedungsrituale**
- **Sicherheit im Umgang mit Titeln**
- **Small-Talk Techniken für den positiven Gesprächsein- und -ausstieg**
- **Verhaltensregeln im Umgang mit Social Networks**
- **Verständnis für Verhaltensregeln**

Etikette für Auszubildende

Ein gemeinsamer Start von Anfang an.

Werte sind in unserer schnelllebigen Gesellschaft längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Das fängt beim Erscheinungsbild an, was gerade für den ersten Eindruck von entscheidender Bedeutung ist. Pünktlichkeit, ein respektvoller Umgang miteinander, Teamfähigkeit und das Verhalten gegenüber hierarchisch höher stehenden Personen – Umgangsformen stehen im Wandel.
Die jungen Erwachsenen sind guten Willens und haben oft die Anforderungen an den Geschäftsalltag noch nicht kennengelernt.

Unser Seminar gibt Ihren Auszubildenden und den jungen Mitarbeitern im Unternehmen Sicherheit. Sie optimieren damit ihr Auftreten, vermeiden unbewusste Fettnäpfchen und leisten so einen wertvollen Beitrag zur Unternehmenskultur.
Die Mitarbeiter werden auf die jeweiligen Herausforderungen in ihrem Alltag und die Tätigkeitsbereiche vorbereitet. Mit diesem Seminar werden die Kenntnisse Ihrer Auszubildenden zu zeitgemäßen Umgangs- und Kommunikationsformen im Berufsalltag vertieft.

Sie erhalten Tipps für ihr Erscheinungsbild, Verhaltensregeln im Umgang mit Vorgesetzten und Kollegen und Hinweise für eine gelungene Kommunikation im Unternehmen und mit Kunden.
Die Auszubildenden werden spezifisch auf ihre jeweiligen Herausforderungen und Tätigkeitsbereiche vorbereitet.

Ihr Nutzen:

- **Auszubildende gewinnen Sicherheit im Umgang mit dem neuen Umfeld**
- **Vermittlung Ihres Wertesystems**
- **Aufbau von einheitlichem Auftreten**
- **Kleiderwahl - Kompetenz wird visualisiert**
- **Einführung in die Körpersprache**
- **Moderne Begrüßungs- und Verabschiedungsrituale**
- **Sicherheit im Umgang mit Titeln**
- **Ausstrahlung von Präsenz und Dynamik**
- **Verhaltensregeln im Umgang mit Social Networks**
- **Verständnis für Verhaltensregeln**

Verkaufstraining

Wo fängt verkaufen an?

Durch die Globalisierung und den wachsenden Wettbewerbsdruck ist es stets eine Herausforderung für die Unternehmen und die Vertriebsmitarbeiter, den Kunden für sich und das Produkt zu begeistern.
Die eigene Überzeugungskraft ist dabei ausschlaggebend in Verkaufsgesprächen: Wer seine Kunden überzeugt, erzielt mehr Abschlüsse, macht mehr Gewinn, hat mehr Erfolg. Doch nicht jedem ist das nötige Verkaufstalent gegeben.
Denn beim Verkaufen geht es darum, Menschen zu motivieren eine Kaufentscheidung zu treffen. Um mit einem gelungen Einstieg ins Verkaufsgespräch zu starten und sich Gehör beim Gegenüber zu verschaffen, muss erst einmal die Hürde des 1. Eindrucks gekonnt bewältigt werden. Denn erst dann wird Ihr Kunde bereit sein, Ihrem Fachwissen zu lauschen.
Den Kunden richtig zu empfangen und zu begrüßen. Das kann bereits ein Eisbrecher für das kommende Gespräch sein. Oft scheitert der gelungene Verkauf jedoch schon an einer simplen Bedarfsanalyse.
Den Geschäftspartner reden lassen und sich selber einmal zurück nehmen, um im Anschluss das perfekt passende Angebot unterbreiten zu können und Vertrauen zu gewinnen.
Moderne Umgangsformen in Verbindung gebracht mit gekonnter Gesprächsführung, Einwandbehandlung, Reklamationsmanagement und einer Kosten-Nutzen Argumentation, aber auch dem After Sales Service, bringen Sie nachhaltig an Ihr Ziel.
Nämlich, dass Sie den Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern ihn glücklich machen und zum Stammkunden wachsen lassen.

Nur wer es schafft, durch Fach-, und Sozialkompetenz zu verkaufen, wird auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben. Denn: „Menschen kaufen von Menschen."

Ihr Nutzen:

- **Entwicklung eines souveränen, authentischen Auftritts mit Präsenz und Dynamik**
- **Steigerung Ihrer Präsenz durch das Visualisieren von Kompetenz und Sympathie**
- **Optimale Kommunikation für einen erfolgreichen Verkaufsprozess**
- **Verkaufsoptimierung**
- **Gesprächssteuerung**
- **Absatzsteigerung**
- **Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit und Vertrauen bei Ihren Kunden**
- **Reklamationsmanagement**

Führungskräftetraining

Management mit Werten!

Unter Führung versteht man die gezielte Vermittlung von Strategien, Kompetenzen und Verhaltensweisen, die für die erfolgreiche Leitung einer Abteilung, eines Geschäftsbereichs oder eines Unternehmens erforderlich sind. Während bei Young Professionals zumeist der Neuerwerb von Wissen im Vordergrund steht, bedeutet ein Führungskräftetraining für erfahrene Manager die Analyse und Evaluierung des bisherigen Führungsstils.

Führungskräfte haben in der Regel im Verlauf ihrer Karriere ihre hohe Fachkompetenz unter Beweis gestellt. Die anvertrauten Aufgaben mit Erfolg erledigt.
Doch Unternehmen ziehen den langfristigen Erfolg nicht nur aus Fachwissen, Innovation, Produktideen, Vertriebsengagement oder Kundenorientierung. Durch ein klares und gelebtes Wertesystem werden Ihre Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Hierarchieebenen gestärkt, Kunden- und Lieferantenbeziehungen verbessert und der Erfolg ermöglicht.

Als Führungskraft spielen Sie die Hauptrolle, denn am Anfang stehen Sie selbst. Management mit Werten ermöglicht Ihnen die nachhaltige Wirkung auf Ihren Erfolg.
In schwierigen Zeiten wird Ihnen und Ihren Mitarbeitern Ihr Wertemanagement als Leitfaden dienen und Orientierung schaffen.

In erfolgreichen Zeiten erzielen Sie mit Werten neue Optionen und Potenziale. Ihre Mitarbeiter können sich mit dem Unternehmen identifizieren, sie sind leistungsfähiger und sie können als Unternehmen von Gewinnmaximierungen resultieren.

Ihr Nutzen:
- **Reflektion Grundverständnis von Führung**
- **Sicherheit durch Klärung des eigenen Wertesystems**
- **Vorbildfunktion**
- **Hohe Selbst- und Mitarbeitermotivation**
- **Werteorientierte Kommunikation**
- **Entwicklung von Zielvereinbarungen**
- **Positives Kontrollsystem**
- **Senkung von Fluktuationsraten**
- **Reduktion der Personalbeschaffungskosten**

Der erfolgreiche Messeauftritt

Das Standpersonal ist das Herzstück einer jeden erfolgreichen Messe. Denn nur durch Ihr Personal haben Sie die Möglichkeit mit Geschäftspartnern, Kunden und Interessenten in Kontakt zu treten.

Was bringt Ihnen ein perfekt geplanter Messestand, wenn Ihr Standpersonal nicht als kompetent und sympathisch wahrgenommen wird? Zudem sollten die Mitarbeiter einheitlich zum Unternehmensimage auftreten. Nur dann wird Ihr Messeauftritt auch ein Erfolg.

Die externe Kommunikation kann sowohl verbal als auch nonverbal erlernt werden. Durch einen passenden Auftritt kommen Ihre Mitarbeiter leichter und zielsicher ins Gespräch mit den Messebesuchern.
Erfahren Sie, wie Sie kombiniert mit zeitgemäßen Umgangsformen und gezielter Kommunikation durch Small-Talk Techniken den persönlichen Erfolg auf der Messe steigern.

Ihr Nutzen:

- **Wirkungsanalyse**
- **Entwicklung eines starken Auftritts durch Authentizität, Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft**
- **Steigerung Ihrer Präsenz durch das Visualisieren von Kompetenz und Sympathie**
- **Unternehmensidentifikation**
- **Corporate Identity Management**
- **Sicherer Auftritt im Kundenkontakt und in der Kundenbetreuung**
- **Moderne Begrüßungs- und Verabschiedungsrituale**
- **Regeln für den Umgang mit Geschäftspartnern, Kunden, Messebesuchern**
- **Small-Talk Techniken für den gekonnten Gesprächsein- und -ausstieg**

Wirkungsvolle „Selbst“-Präsentation

Können Sie Menschen begeistern - Ihre Dienstleistung, Idee, Produkt oder ein Projekt mit Erfolg verkaufen? Grundlage dafür ist eine authentische, lebendige und wirkungsvolle Präsentation. Nur so können Sie Ihr Gegenüber auch überzeugen. Ein sicherer und überzeugender Auftritt nimmt in unserer Gesellschaft einen immer größer werdenden Stellenwert ein. Sowohl durch die verbale als auch nonverbale Kommunikation; besonderer Augenmerk gilt hier Ihrem Dresscode und Ihrer Körpersprache.

Den eigenen Standpunkt klar formulieren und vertreten zu können, ist ein entscheidender Faktor für eine gelungene und nachhaltige Kommunikation. Ziel ist es, diese auch dem Zuhörer durch die richtige Auswahl an Medien klar und strukturiert zugänglich zu machen.

Lernen Sie, wie Sie Ihre Präsentation richtig aufbauen, um Ihre Zuhörer für sich und Ihr Vorhaben zu gewinnen.
Stärken Sie Ihre Kommunikation durch den Abbau von Redehemmungen und genießen Sie Sicherheit für Ihren Auftritt.

Ihr Nutzen:

- **Entwicklung eines starken Auftritts durch Authentizität, Selbstbewusstsein, Überzeugungskraft und lebendiges Reden**
- **Visualisieren Sie Ihre Kompetenz durch passenden Imageaufbau**
- **Erlernen unterschiedlicher Präsentations- und Vortragstechniken**
- **Redegliederung und Aufbau von Ihrer Präsentation**
- **Medienwahl**
- **Durch Körpersprache verbale Kommunikation unterstreichen**
- **Der professionelle Umgang mit Fragen und Diskussionen**
- **Richtiger Umgang mit Lampenfieber**

Sie suchen kurzen, fachlich amüsanten Input oder planen ein Firmenevent?

Unsere Vorträge und Moderationen sind fachlich fundiert, aktuell, kurzweilig und amüsant.

Wir bieten Ihnen begeisternde Vorträge in einer Atmosphäre, die Ihre Wertschätzung und Anerkennung transportiert. Die Zuhörer werden mit einbezogen, sensibilisiert und für das jeweilige Thema motiviert. Wir begeistern das Publikum und machen Ihre Veranstaltung zu einem Highlight auf allerhöchstem Niveau!

- **Karriere-Style**
- **Die Marke „ICH“**
- **Aktuelle Trends**
- **Moderierte Tischkultur**

Das jeweilige Thema stimmen wir selbstverständlich im Vorfeld mit Ihnen auf die Zielgruppe präzise ab.
Ob Vortragsabend, Verbandstreffen, Firmenevent, Kundenveranstaltung oder Kick-off - mit uns wird Ihre Veranstaltung zu einem echten Erlebnis und zu einem großartigen Erfolg!

Wir begeistern sowohl kleine Gruppen als auch große Säle.

Vorträge

Karriere-Style

Fachwissen und Sozialkompetenz ausstrahlen.

Ein gepflegtes Erscheinungsbild wird heute im Berufsleben vorausgesetzt. Dadurch werden Sie automatisch einer anderen Sozialstruktur zugeordnet. Erfolgreiche Menschen betreiben aktives Selbstmarketing.
Lernen Sie, wie Sie sich als Business Frau, Business Herr - bei allen Gelegenheiten gewinnbringend und souverän präsentieren.
Denn: Erfolg braucht guten Stil!

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kleidung durch Accessoires als Inszenierungsinstrument nutzen können und womit es mit der entsprechenden Farbwahl und Schnittführung auf sich hat.
Zeigen Sie sich selbstbewusst von Ihrer Schokoladenseite.

In diesem charmanten Vortrag lernen Sie, wie Sie durch die richtige Kleiderwahl und Accessoires sowohl wirken als auch bewirken können.

Die Marke „ICH“

Machen Sie verbal und nonverbal eine gute Figur.

Eine entscheidende Präsentation vor Ihren Geschäftspartnern, Kollegen oder ein wichtiges Kundengespräch – ein souveräner und authentischer Auftritt gelingt Ihnen nicht immer und Sie sind im Nachhinein mit Ihrer Vorstellung unzufrieden?

Gründe hierfür sind häufig Lampenfieber und Blockaden.
Lernen Sie einen selbstbewussten Auftritt und bringen Sie Ihre vorhandenen Fähigkeiten, auch verbal voll zur Geltung.
Durch einen passenden Auftritt können Sie leichter und zielsicher ins Gespräch mit Ihrem Gegenüber einsteigen.

Erfahren Sie von spannenden Kleidungstipps. Nutzen Sie Small Talk als Smart Talk und setzen ihn auch in der virtuellen Welt als Türöffner ein. Lernen Sie Ihre Kommunikation unternehmensweit einheitlich einzusetzen und entscheidend zu verbessern, indem Sie Ihre Kompetenz in allen Bereichen visualisieren.

Erfahren Sie in diesem Kurzvortrag durch welche Faktoren Ihrer externen Kommunikation, kombiniert mit zeitgemäßen Umgangsformen und Small-Talk-Techniken, Sie Ihren persönlichen Erfolg steigern.

Aktuelle Trends

Trends als Geschäftschance nutzen.

Sie möchten immer am Puls der Zeit sein? Nicht mitschwimmen, sondern voraus schwimmen? Halten Sie sich durch brandaktuelle Themen aus unserem Leistungsportfolio auf dem Laufenden. Die neuesten Trends aus den Themenbereichen: Umgangsformen, Personal-, Team-, und Organisationsentwicklung und Stilkunde werden die Teilnehmer begeistern.

Ein spannender Vortrag mit dem Fokus der Zukunft, verpackt mit viel Witz und Charme wartet auf Sie. Das gewünschte Thema stimmen wir gemeinsam mit Ihnen ab und erarbeiten ein maßgeschneidertes Event für Sie.

Moderierte Tischkultur

Tischkultur will gelernt sein - national und international.

Tischmanieren sind heutzutage ein wichtiges Instrument im Geschäftsleben. Ob als Bewerberauswahlverfahren oder um Kontakte zu vertiefen, Geschäftsabschlüsse zu feiern oder um zu neuen Projekten zu motivieren: Beim Geschäftsessen geht es nie nur um die reine Nahrungsaufnahme.
Geschäftlich ist es mit Sicherheit ein Instrument, das über einen Geschäftsaufbau und die künftige Zusammenarbeit entscheidet. Wir sprechen von internationalem Standard, doch zugleich sind die Unterschiede schon innerhalb Europas spürbar. Vor allem Asien und der Osten genießen eine andere Tischkultur.

Diese und alle anderen wichtigen Fragen moderner Tischkultur werden kompetent, aber vor allem amüsant und voller Spannung, Witz und Fachwissen erklärt und in die Praxis umgesetzt.
Es ist beim gemeinsamen Essen schnell zu erkennen, ob man in dieser Hinsicht eine „gute Kinderstube“ genossen hat.

Lernen Sie in diesem Vortrag die Theorie von der Praxis begleitet während einem zauberhaften Menü.

Wir haben speziell für die Bedürfnisse von Schülern, Eltern und den Lehrkräften ein Fortbildungsprogramm entwickelt.

Die Wertevermittlung und der Respekt spielen heute bei den Schülern leider meist eine Nebenrolle. Dies ist auch zunehmend durch die neuen Medien zu beobachten. Der Trendbegriff Mobbing ist keine Seltenheit mehr.

- **Auftritt und Wirkung: Selbstbewusst im Bewerbungsgespräch und Beruf**
- **Werte machen stark: Sicherheit durch Umgangsformen – gegenüber Lehrern, Mitschüler, Familie und Freunden**
- **Stärken sichtbar machen: Image & Make-up**
- **Sozialkompetenter und respektvoller Umgang mit dem Web**

Seminare Vorträge

Wir zeigen uns immer von unserer Schokoladenseite.

Wir bieten weitaus mehr als erstklassige Beratungen. Bei unseren maßgeschneiderten Seminaren vergeht die Zeit wie im Flug.
Besuchen Sie uns auf www.stilett.eu oder rufen Sie uns an.

Stilett - Stil & Etikette
Ringelbachstr. 26
72762 Reutlingen
Deutschland

T + 49 7121 9291941
F + 49 7121 9291939
M + 49 151 42340260

info@stilett.eu
www.stilett.eu