



Erfolgreich in Marketing, Kommunikation und Werbung

Wer heute beruflich erfolgreich sein will, benötigt nicht nur eine gute und anerkannte Ausbildung, sondern auch bestimmte Kenntnisse und Fähigkeiten im Umgang mit sich selbst und anderen. Diese sozialen Kompetenzen sind in der heutigen Informations- und Dienstleistungswelt wichtiger denn je. Das zeigt auch eine aktuelle Studie, der zufolge Unternehmen bei fast 70 Prozent der gekündigten Mitarbeiter fehlende soziale Kompetenzen als Trennungsgrund nennen (DIHK, 2009). Auch überprüfen fast alle Unternehmen insbesondere diese Fähigkeiten, bevor sie Mitarbeiter überhaupt einstellen.

Es ist weniger entscheidend, was du machst, sondern wie du es machst

Wer heute in Marketingabteilungen, Medien oder Agenturen erfolgreich sein will, benötigt diese Fähigkeiten in besonderem Maße. Hier ist alles Kommunikation, Kommunikation ist alles. Egal ob im Umgang mit Kunden, Geschäftspartnern, Kollegen oder Vorgesetzten, Menschen werden immer danach beurteilt, wie sie sich in bestimmten Situationen verhalten. Selbst fachliche Fehler und Unzulänglichkeiten werden bei entsprechendem eigenem sozialen Verhalten durch andere schneller verziehen.

In die eigene Zukunft investieren

Erfolg und Zufriedenheit im Beruf darf nicht dem Zufall überlassen werden. Wer sich frühzeitig seiner eigenen sozialen Kompetenzen bewusst wird und diese ständig weiterentwickelt, wird seine Ziele schneller und leichter erreichen. Erfolgreiche Berufseinsteiger und junge Aufsteiger wissen um entsprechende Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken und nutzen diese erfolgreich im Alltag in Marketing, Kommunikation und Werbung.

Lernen vom Profi

Thomas Pütz besitzt eine langjährige Fach- und Führungserfahrung in Werbeagenturen, Marketingabteilungen und einer renommierten Unternehmens- und Personalberatung.

Als Coach und Managementtrainer begleitet der Wirtschaftspsychologe und Absolvent des Masterstudiums BWL/Marketing erfolgreich sowohl Berufseinsteiger als auch Top-Führungskräfte der Kommunikations- und Werbebranche. Speziell für Absolventen und Berufseinsteiger im Bereich Marketing, Kommunikation und Werbung hat er ein Seminar entwickelt, was für diese Zielgruppe in Deutschland einzigartig ist.



Seminar „Kommunikation – MK 1“

Seminarziele:

- Grundmerkmale der Kommunikation kennen und für den Alltag erfolgreich nutzen können
- Gespräche zielorientiert führen können
- Konstruktives Feedback geben und nehmen können
- Besser argumentieren und überzeugen können

Zielgruppe:

- Absolventen und Berufseinsteiger im Bereich Marketing, Kommunikation und Werbung
- Keine oder nur geringe Erfahrungen mit erfolgreichen Kommunikationstechniken und Gesprächsführung

Dauer:

2 Tage

Freitag 10:00 – 18:00 Uhr

Samstag 10:00 – 17:00 Uhr

Ort: Düsseldorf

Teilnehmer: max. 12 Teilnehmer

Inhalte:

- Grundmerkmale der Kommunikation
- Einführung in die wichtigsten Kommunikationsmodelle
- Der eigene Kommunikationsstil
- Die eigene Gesprächsführungskompetenz
- Kommunikation in Gruppen
- Schwierige Zweiergespräche
- Nonverbale Kommunikation
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Konstruktive Kritikgespräche
- Argumentation und Überzeugung
- Do's und Don'ts der Kommunikation und Gesprächsführung

Seminarleitung: Thomas Pütz

Kosten:

345,00 Euro pro Teilnehmer inkl. Seminarunterlagen, zzgl. Getränke- und Lunchpauschale von 49,00 Euro