

---

## Beziehungskompetenz im Business (BKB)

ID BKB Preis CHF 1'270.– (exkl. MwSt.) Dauer 2 Tage

### Zielgruppe

Das Seminar „Beziehungskompetenz im Business“ wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Grössen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

### Voraussetzungen

keine

### Kursziele

Die positive Gestaltung von Kontakten wird im beruflichen und persönlichen Bereich immer wichtiger. Durch ein erfolgreiches Beziehungsmanagement können Ihre Ziele wesentlich schneller und effektiver erreicht werden. Ungewollte Spannungen bei der Gestaltung von Beziehungen werden durchschaut und abgebaut.

### Kursinhalt

Wie gestalte ich positive Kontakte? Wie stärke ich berufliche und private Beziehungen? Die Bildung von beruflichen Netzwerken Resonanzphänomene für Kontakte nutzen Was erreiche ich durch sprachliche und körperliche Spiegelung? Steigerung des Einfühlungsvermögens Die Stärkung der Kontaktfähigkeit Wie können Führungskräfte ihre Kontaktfähigkeit ausbauen? Die Gestaltung des Kundenkontaktes Wie stelle ich einen positiven Kontakt am Telefon her? Mit welcher Körpersprache bekomme ich schnell Kontakt? Welche inneren Überzeugungen behindern und fördern Kontakte? Die Angst vor Kontakten Wie kann man seine Kontaktfähigkeit stärken und positiv nutzen? Empfehlungsmanagement als Ausdruck positiver Kontakte? Der Abbau von Kontakthemmungen Zu welchen Menschen möchte ich keine Kontakte aufbauen? Wie kann ich die Stärke des Kontaktes beeinflussen? Wie überwinde ich Kontaktgrenzen? Wie gehe ich mit kontaktschwachen Menschen um? Warum hat jeder Mensch Bedürfnisse nach intensiven Kontakten? Selbstwertgefühl und Kontaktaufbau Geschäftlicher Nutzen durch Kontaktstärke Gefühle und Kontakte Kontakte im Internet erfolgreich gestalten

# Beziehungskompetenz im Business (BKB)

---

## Weltweite Trainingscenter



## Fast Lane Institute for Knowledge Transfer (Switzerland) AG

Husacherstrasse 3  
CH-8304 Wallisellen  
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, <https://www.flane.ch>