

erfolgreichsein

Newsletter Dezember 2016 von BusinessCoaching-Netz



Herzlich Willkommen zur neuen Ausgabe unseres Newsletters.

Wenn er Ihnen gefällt, freuen wir uns über eine Weiterempfehlung an Kolleginnen und Freundinnen.

Dieses Mal geht es um das Schwerpunktthema "Wandel - Risiko und Chance"

- * Die Chance, die in der Krise steckt
- * Fallen auf dem Entscheidungsweg
- * Dem Widerstand auf der Spur
- * Risiken & Chancen von Kommunikation
- * Der unendliche Augenblick – warum Zeiten von Unsicherheit so wertvoll sind (Buchempfehlung)

- * Neue Gruppenstarts
- * Impressum

Die Chance, die in der Krise oder Von der Kunst des Loslassens

Isabel Nitzsche, Coach für weibliche Fach- und Führungskräfte in München, www.printTV.de

Die Schlüsse, die Sie aus einer beruflichen Krise ziehen, hängen von Ihnen und von der jeweiligen Situation ab. Aber eines ist sicher: Sie haben die Chance, beim Neuanfang aufgrund Ihrer Erfahrung und Ihrer neuen Erkenntnisse Dinge anders zu beurteilen und vor allem auch anders zu machen. Das kann sich als Gewinn für Ihre berufliche und persönliche Zukunft erweisen:

1. Souverän zu Fehlern stehen

Der Perfektionismus, der viele Frauen (im Positiven wie im Negativen) auszeichnet, schafft eine Art Teufelskreis. Viele Frauen haben Angst, ihre Position zu verlieren, wenn sie Fehler machen und Schwächen zugeben. Ab einem gewissen Grad an Fehlverhalten mag das auch begründet sein. Aber oft ist sie übertrieben und führt zu einer verbissenen Haltung nach dem

Motto „Ich darf auf keinen Fall versagen und darf mir keinen Fehler leisten.“ Das kostet die Souveränität und Gelassenheit, die vor allem in Führungspositionen dringend nötig sind. Die Krise ist dann quasi vorprogrammiert, weil es aus einer solchen Haltung heraus schwer ist, rechtzeitig Krisenzeichen wahrzunehmen und Irritationen anzusprechen. Beides würde das perfektionistische Ideal von sich selbst zu sehr erschüttern. Die Krise bietet die Chance zu erkennen, dass auch harte Arbeit nicht davor schützt, Fehler zu machen und eine Niederlage hinnehmen zu müssen. Der Karriereknick könnte auf Dauer heilsam sein, weil er Sie zwingt, zu Ihren Fehlern zu stehen und Ihnen so in Zukunft eine entspanntere Haltung ermöglicht. Sie werden merken, dass Dinge schiefgehen und die Karriere trotzdem weitergeht. Warum also nicht gleich souverän einzelne Fehler vor sich selbst zugeben und auch vor anderen dazu stehen? Das bedeutet nicht, sich ständig Asche aufs Haupt zu streuen, sondern zu akzeptieren, dass Sie ab und zu mal einen Fehler machen.

2. Souverän handeln

Das Positive an Ihrer Krisenerfahrung ist, dass sie die Basis und den Horizont für zukünftige Entscheidungen (wenn auch auf schmerzliche Weise) stark erweitert. Eine Erfahrung, die Sie souveräner auftreten lässt. Die Nachbearbeitung der Krise macht die eigenen Stärken und Schwächen deutlicher und beantwortet die Frage nach den in Zukunft nötigen Rahmenbedingungen. Das schafft Klarheit für einen selbst. Auf dieser Basis lässt sich leichter die eigene Position vertreten und souverän handeln und verhandeln.

3. Auf's Gefühl hören

Im Anschluß an die Krisensituation erinnern Sie sich vielleicht wieder an das seltsame, ungute Gefühl, dass Sie von Anfang an bei diesem Job hatten. Wenn Sie zu zielstrebig Karriere machen wollen, kann es passieren, dass Sie nicht hören, was Ihr Bauch dazu „sagt“. Diese Erfahrung hilft dabei, in Zukunft Jobs abzulehnen, bei denen Sie von Anfang an ein schlechtes Gefühl haben. Definieren Sie Ihre Identität nicht nur als „Kopfmensch“, sondern geben Sie Ihrem Gefühl auch Mitspracherecht! Bevor Sie Ihren nächsten Arbeitsvertrag unterschreiben, bitten Sie am besten Ihren potenziellen Vorgesetzten, Ihnen die Abteilung, die Kollegen und den neuen Arbeitsplatz vorzustellen. Fragen Sie sich dann bewußt: „Wie habe ich mich dort gefühlt?“ Spüren Sie an Stelle aufgeregter Vorfreude ein Gefühl des Unmuts, obwohl der neue Job doch toll klingt? Reden Sie mit anderen, um sich darüber klar zu werden, aber versuchen Sie nicht, Ihr Gefühl mit Argumenten weg zu diskutieren. Wenn das Unbehagen bleibt, hören Sie darauf. Auch wenn Sie es sich in diesem Moment nicht erklären können, unterschreiben Sie entweder nicht oder kalkulieren Sie zumindest von Anfang an das Risiko ein, sich vielleicht bald wieder etwas Neues suchen zu müssen.

4. Die eigene Identität neu definieren

Zu den „Säulen“, die gemeinsam die Identität bilden, gehört auch ein gut funktionierendes Privatleben und Gesundheit. Oft merkt man die physische und psychische Erschöpfung erst nach einer Krise, weil man schon länger über die eigenen Reserven hinaus gelebt hatte. Ein beruflicher Mißerfolg stellt Sie vor die Frage, ob sich der ganze Einsatz gelohnt hat. Ob es wirklich richtig war, Privatleben, Freizeit und Gesundheit hintenan zu stellen. Die Krise bietet die Chance, Prioritäten neu zu setzen und in Zukunft ein ausgeglicheneres Leben zu führen, zu dem ein ausgefülltes Privatleben ebenso gehört wie körperliche Ausgeglichenheit, Fitness und Gesundheit. Das bedeutet auch, sich den nächsten Job danach auszusuchen, ob das möglich ist.

Fallen auf dem Entscheidungsweg*

Ursula Kraemer, Coach und Mediatorin in Friedrichshafen, www.navigo-coaching.de

Auf Ihrem Entscheidungsweg lauern einige Fallen. Lesen Sie, welche das sind und wie Sie sich dagegen wappnen können, dass sie Ihnen zur Gefahr werden.

Die Angebotsfalle

Die Welt ist voller Angebote. Sie lesen von Reisezielen, surfen auf Plattform wie Ebay oder Amazon oder finden in Ihrem Briefkasten einen Katalog mit der neuesten Sommermode. Wenn Sie jetzt sofort eine Kaufentscheidung treffen wollen, landen Sie in der Angebotsfalle. Denn Sie haben vorab nicht geklärt, welche Bedürfnisse Sie überhaupt haben.

Bevor also z.B. Reisekataloge wälzen, sollten Sie sich fragen:

- Welche Wünsche haben Sie an Ihre nächste Reise?
- Was soll unbedingt dabei sein? Abenteuer, Sport, außergewöhnliche Natureindrücke?
- Was wollen Sie auf keinen Fall?

Wenn Sie glauben, die Angebotsfalle schnappt nur bei Konsumartikeln zu, dann liegen Sie falsch. Sie kommt auch vor, wenn Sie eine Weiterbildung machen möchten oder als Selbständige einen Mitarbeiter einstellen wollen. Oder wenn Sie auf einer Partnerbörse nach dem Richtigen suchen. Wer Alternativen und Lösungen wählt, bevor das Ziel klar ist, wird viel Zeit und Geld investieren und letztendlich doch nicht zufrieden sein.

Jetzt Sie: Welche Fragen sollten Sie sich stellen, bevor Sie sich mit Angeboten und Alternativen auseinandersetzen?

Die Zeitdruckfalle

Manchmal sind wir selbst schuld, wenn wir in die Zeitdruckfalle geraten. Wir haben eine Entscheidung zu lange hinausgeschoben und eines Tages ist das Problem so dringend geworden, dass keine Zeit bleibt, nach der besten/ günstigsten/ effizientesten Lösung zu suchen.

* Sie haben schon länger Veränderungen an Ihrem Arbeitsplatz bemerkt. Auch, dass Ihr Chef beim letzten Mitarbeitergespräch seine Unzufriedenheit über Ihre Leistung geäußert hat. Aber eigentlich ging es immer noch. Nur:

Jetzt liegt die Kündigung auf dem Tisch und Sie brauchen ganz dringend eine neue Arbeit. Ein Stellenangebot in der Zeitung interessiert Sie. Doch für die Überarbeitung Ihrer Bewerbungsunterlagen reicht es nicht mehr, auch das alte Foto können Sie in der Eile nicht mehr ersetzen.

* Ihre Waschmaschine machte in der letzten Zeit immer wieder so komische Geräusche. Leider haben Sie sich aber nicht die Zeit genommen, Preise und Modelle zu vergleichen, um herauszufinden, was am besten zu Ihren Bedürfnissen passt. Jetzt streikt sie endgültig. Sie werden die Erstbeste nehmen. Hauptsache Ersatz.

Wenn andere Sie zu einer Entscheidungen drängen, ist oft auch die Zeitdruckfalle im Spiel.

Man will nicht, dass Sie zu sehr nachdenken, sondern dass Sie möglichst schnell eine Meinung äußern. Dafür legt man Ihnen zwei Alternativen vor, in der Hoffnung, Sie mögen keine eigenen Lösungsansätze einbringen. Die Zeit drängt, sagt man Ihnen.

Also Vorsicht! Lieber Bedenkzeit erbitten und das Problem selbst analysieren und eigene Alternativen suchen und nicht voreilige Entscheidungen treffen.

Jetzt Sie:

- Bauen Sie selbst einen Zeitdruck auf oder kommt er von anderer Seite?
- Welche Folgen hat es, wenn Sie unter Zeitdruck entscheiden?
- Wer hat etwas davon, wenn Sie dem Zeitdruck nachgeben?
- Wie viel Zeit brauchen Sie, um sich über Ihre Ziele und Wünsche im Klaren zu werden?

Die Gewichtungsfalle

Wenn zwar die Kriterien genannt sind, die einer Entscheidung zugrunde liegen sollen, diese aber nicht gewichtet, sondern als gleichrangig behandelt werden, führt dies auch zu einer falschen Entscheidung. In diesem Fall werden unbedeutende Argumente überbewertet und wichtige Aspekte gering geschätzt, was zwangsläufig das Ergebnis verfälscht.

Jetzt Sie: Definieren Sie die Kriterien, die Ihrer Entscheidung zugrunde liegen wollen und unterscheiden Sie sie nach Wichtigkeit und Bedeutung für das Ergebnis.

Die Minimalfalle

Wer eine Problemstellung als geschlossene Frage formuliert, die nur zu einem Ergebnis „Ich mach's“ oder „Ich mach's nicht“ führen kann, findet kaum Alternativen. Besser ist eine offene Frage, sie liefert eine Reihe von Optionen, aus denen gewählt werden kann.

Beispiel: Soll ich nach der Geburt meines Kindes wieder in den Beruf einsteigen? - ja/ nein

Besser:

- Unter welchen Voraussetzungen will ich wieder einsteigen?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt?
- Wie kriege ich Kind und Beruf unter einen Hut?
- Welche Unterstützung gibt es, beides gut zu vereinbaren zu können?

Jetzt Sie: Mit welchen offenen Fragestellungen können Sie in den Entscheidungsprozess gehen? Denn nur dann werden Sie auch eine Reihe von Lösungen finden, die die Entscheidung stimmiger machen.

*Dieser Text ist folgendem eBook entnommen: Ursula Kraemer, [Gute Entscheidungen treffen](#), 2015

Dem Widerstand auf der Spur*

Jede Entscheidung bringt Veränderungen mit sich. Manche stellen das bisherige Leben regelrecht auf den Kopf. Je größer die zu erwartende Veränderung ist, umso wahrscheinlicher ist es, dass sich innere Widerstände auftun. Das ist normal. Allerdings sollten Sie nicht den Kopf in den Sand stecken und über diese Widerstände hinweggehen, sondern sie sich vor Augen führen. Denn Ängste verlieren ihren Schrecken, wenn man sie genau anschaut.

Zum einen lässt sich erkennen, wie realistisch die befürchteten Konsequenzen sind. Und was noch wichtiger ist: Wer weiß, was die Widerstände auslöst, hat die Chance, sie auszuräumen.

Übung: Meine Ängste vor der Entscheidung

Welche Widerstände regen sich in Ihnen beim Gedanken an die bevorstehende Entscheidung? Bitte vervollständigen Sie die folgenden Satzanfänge.

Wenn ich ehrlich zu mir bin, dann

1. befürchte ich, dass.....
2. macht mir Angst, dass.....
3. könnte es passieren, dass.....
4. könnte ich nicht mehr.....
5. müsste ich verzichten auf.....

Denken Sie daran: Wo die Angst ist, liegt Ihr größtes Entwicklungspotenzial. Denn sie lockt sie hinaus aus dem sicheren Hafen. Und mit einem guten Kompass werden Sie auch auf dem offenen Meer gut navigieren können.

Jetzt geht es einen Schritt weiter:

Was könnten Sie tun, um diese Widerstände zu überwinden?

- Zu 1: Ich könnte.....
- Zu 2: Ich könnte.....
- Zu 3: Ich könnte.....
- Zu 4: Ich könnte.....
- Zu 5: Ich könnte.....

*Dieser Text ist folgendem eBook entnommen: Ursula Kraemer, [Gute Entscheidungen treffen](#), 2015

Risiken & Chancen von Kommunikation*

Christine Scharlau, Coaching und Organisationsberatung in Hagen, www.christine-scharlau.de

Erstaunlicherweise verläuft Verständigung im Alltag meistens reibungslos, obwohl es so viele Möglichkeiten des Mißverstehens gibt. Worin liegt dann das Risiko und was erhöht die Chancen auf Verstehen oder Verständigen in Situationen, die Sie als schwierig erleben? Zum Beispiel, wenn Sie keinen guten Draht zum Gesprächspartner haben oder wenn sich im Unternehmen vieles ändert?

Kommunikation ist grundsätzlich deshalb riskant, weil Reaktionen der Anderen nicht sicher vorhersehbar sind. Widerspruch ist möglich. Andere sehen es anders. Das macht Gespräche interessant und lebendig. Sie sind dann gefordert, zu Ihrer Behauptung zu stehen, sie zu

begründen, sie zu differenzieren. Jedenfalls dann, wenn Ihnen an einem Dialog liegt. Auch wenn Sie vorausdenken können, womit zu rechnen ist, bleibt das Ergebnis letztlich offen.

Ein Teil dieses generellen Verständigungsrisiko liegt darin, dass andere Menschen immer anders sind als man selbst. Ja, es hilft, sich diese simple Tatsache ins Gedächtnis zu rufen. Andere Menschen funktionieren nicht so wie Sie selbst – und das kann zu unliebsamen wie zu erfreulichen Ergebnissen führen. Denn niemand kann genau wissen – glücklicherweise – was in Anderen vorgeht, was ihnen wichtig ist, was sie gerade bewegt. Sie können sich für diese Unterschiede interessieren und erstaunt sein, mit welcher unerwarteten Ansichten Ihre Gesprächspartner Sie überraschen. Sie können lernen, Einfluß auf den Gesprächsverlauf zu nehmen und die Chancen für gute Arbeitsergebnisse zu erhöhen. Doch wie dann das Gespräch verläuft, liegt nicht allein in Ihrer Kontrolle. Auch insofern ist Kommunikation riskant.

Anderer Menschen haben andere Interessen, andere Voraussetzungen, andere Vorlieben, andere Denkweisen. Je größer die Unterschiede sind, desto mühsamer kann es sein, sich miteinander zu verständigen. Ähnlichkeiten wecken leichter Sympathie, die das Verständigen leicht macht. Doch erinnern Sie sich: Sie müssen Ihr Gegenüber nicht mögen – und umgekehrt ist es für gelingende Gespräche nicht erforderlich, gemocht zu werden. Es reicht aus, das, was momentan der Fall ist, als Faktum anzuerkennen, zum Beispiel: „Wir sind da total verschiedener Ansicht“ oder „Das gefällt mir gar nicht, was du sagst, doch ich will darüber nachdenken“.

Dabei muß nicht jede Meinungsverschiedenheit gleich als ‚Konflikt‘ angesehen werden. Zu einem lebendigen Austausch gegenseitiger Perspektiven und Überzeugungen gehört das klare Einstehen für die eigene Sache. Das erfordert schon mal Mut und die Bereitschaft, Unangenehmes auszuhalten. Natürlich fühlt es sich besser an, wenn man Zustimmung erfährt, doch weiter in der Sache kommt man im engagierten Streit der Meinungen. Unterschiede auszuhalten, ohne sich gleich zu einigen ist sinnvoll. Denn, und das wird oft übersehen, Meinungen müssen, sich erst bilden. Das tun sie, in dem jemand häufiger verschiedene Fakten und Gründe hört – und verstehen kann.

Produktiver Austausch wird dann möglich, wenn sich die Beteiligten an einem Gespräch wirklich aufeinander beziehen und nicht nur Floskeln austauschen. Dazu gehört, dass alle Beteiligten für Ihre Perspektive einstehen – als **eine** von verschiedenen möglichen. Dabei kann man nicht immer auf der sicheren Seite stehen, man wird womöglich gegnerische Argumente herausfordern, andere können sich zu Angriffen provoziert fühlen. Doch kann sich so Spannendes, Ertragreiches, Unerwartetes und auch Anstrengendes entwickeln. Und schlimmstenfalls könnte man im Gespräch überzeugt werden. Auch dieses Risiko gehen Sie ein, wenn Sie sich mit Wohlwollen und Interesse auseinandersetzen. Und dabei in Kauf nehmen, dass etwas ganz Neues entsteht.

Was ist Ihre Stärke?

Wenn Sie eher zu denjenigen Menschen gehören, denen es vor allem wichtig ist, gemocht zu werden, machen Sie sich selbst zunächst klar, was die sachliche Grundlage der Beziehung zu ihrem Gesprächspartner ist. Im Berufsleben ist es unerlässlich auch mit denen auszukommen, die man nicht so mag. Sie verringern das Risiko, sich durch Äußerungen anderer verletzt zu fühlen, je mehr Sie lernen, nicht alles was Sie ärgert persönlich zu nehmen. Hilfreich kann

dabei die Perspektive sein, dass z. B. ein unfairer Angriff vor allem etwas über den Angreifer aussagt.

Wenn für Sie eher ein nützlicher Abstand typisch ist, aus dem Sie menschliche Verwicklungen aus einer inneren Distanz betrachten, dann sind Sie in Auseinandersetzungen und Konflikten unabhängiger. Möglicherweise besteht die Gefahr, dass Sie – ohne es zu wollen – andere durch Ihre Direktheit brüskieren. Dieses Risiko können Sie mindern, wenn Sie sich klar machen, dass nicht alle Menschen Zusammenhänge so klar sehen und so unverblümt ausdrücken können wie Sie und dass deshalb manchmal Geduld und Diplomatie helfen.

In jedem Fall erhöhen Sie Ihre Chancen auf produktive Verständigung, wenn Sie sich vor wichtigen Gesprächen in einen guten Zustand versetzen, in dem Sie Zugang zu Ihren Fähigkeiten und Ihrer Selbstsicherheit haben. Das gelingt, indem Sie sich so konkret wie möglich an eine Situation erinnern, in der Ihnen etwas Ähnliches schon einmal gut gelungen ist.

Die Übung dazu finden Sie unter dem Titel [Kraftjoker](#) in unserer Methodensammlung *Mehr über Risiken & Chancen in Gesprächen erfahren Sie in der erweiterten Neuauflage des Buchs [Gesprächstechniken](#) von Christine Scharlau und Michael Rossié im Haufe Verlag, September 2016.

Natalie Knapp, Der unendliche Augenblick – warum Zeiten von Unsicherheit so wertvoll sind*

Buchbesprechung von Regina Boiting, Coach in Hamburg, www.profil-coaching.de

Kennen Sie das? Manchmal entfaltet ein intensives Gespräch mit überraschenden Gedankengängen und veränderten Blickwinkeln eine erfrischende und heilsame Wirkung auf uns. Es verändert unmerklich etwas an unserer „inneren Chemie“ und Gestimmtheit. Wir entwickeln wieder Zuversicht, unser Leben doch gestalten zu können, und bestehende Einschränkungen und Selbstzweifel verlieren etwas von ihrer hemmenden Kraft.

Das Buch von Natalie Knapp führt uns in solch eine inspirierende Betrachtung persönlicher Umbrüche und weltweiter Krisen – ein Buch, wie für die aktuelle Situation geschrieben. Sie spricht von instabilen Lebensphasen als „... *poetischen Zonen*“... *„Übergängen, in denen das Leben ein Vielfaches seiner üblichen Kraft entfaltet und mit besonderer Intensität spürbar wird.“*

Den tiefen Dimensionen, Potenzialen und Gefahren dieser *Übergänge* geht die Autorin auf 300 Seiten in vielfältigen Beispielen wissensreich nach: So im üppigen Rand zwischen den Ökosystemen Wald und Feld, der wie ein Brut- kasten die *„eingeschworenen Gemeinschaften“* mit neuen Impulsen in Form fremder Samen und Getier versorgt und ihnen ermöglicht, sich kontinuierlich zu erneuern – in gesellschaftlichen Umbruchphasen, in denen neue Ideen entstehen und sich Weltgefüge und Weltbilder langsam und opferreich verändern – in den Übergängen des menschlichen Lebens wie Geburt, Trennung, Tod oder im *„Kreativlabor der Pubertät“*.

Gerade in einer Zeit, in der Menschen durch gesellschaftliche Veränderungen in Krisenstimmung geraten, oder auch in einem besonders herausfordernden persönlichen Umbruch, wird die aufsteigende Unsicherheit als beängstigend und kräftezehrend erlebt.

Natalie Knapp gelingt es in Ihrem Buch, unsere Wahrnehmung auf die belebende Kraft dieser Umwälzungen zu richten, für die wir noch keine passenden Routinen entwickelt haben. Voraussetzung dafür, dass unser kreatives Potenzial angestoßen wird, ist allerdings, dass wir uns der Unsicherheit öffnen – sonst kann aus ihr Angst und Panik entstehen.

Dass die Akzeptanz des Unvermeidlichen die Basis für einen Neubeginn ist, ist dabei keine ganz neue Erkenntnis. Aber Natalie Knapps Buch gelingt es, daraus eine ansprechende Einladung an die LeserInnen zu machen: Einen Raum zu öffnen, in dem die alten Regeln nicht mehr gelten und die neuen noch nicht sind – und selbst ins Freie zu treten.

*Natalie Knapp, Der unendliche Augenblick – warum Zeiten von Unsicherheit so wertvoll sind, Rowohlt Verlag 2015, 320 Seiten

In eigener Sache

Auf unserer Website finden Sie nicht nur alle alten Ausgaben des Newsletters, sondern auch Zusatzmaterialien zum Selbstcoaching und Hinweise zu offenen Veranstaltungen, Seminaren und Workshops, die von den Mitgliedern im Netzwerk angeboten werden.

Außerdem können Sie die einzelnen Coaches in Ihrer Nähe kennen lernen, wenn Sie den Links zu den persönlichen Websites folgen.

Unter dem Button "Veröffentlichungen" haben wir eine Liste der Publikationen der im Netzwerk aktiven Coachs zusammengestellt.

P.S. Manche der Coachs finden Sie auch auf Xing und Facebook.
Schauen Sie doch mal wieder rein: www.businesscoaching-netz.de

Neue Gruppenstarts

München (Isabel Nitzsche)	25.01.2017
Hamburg (Regina Boiting)	26.01.2017
Hagen (Christine Scharlau)	07.03.2017
Kassel /Sabine Falk)	21.03.2017

Anmeldungen ab sofort möglich unter www.businesscoaching-netz.de und dort unter den jeweiligen Orten bzw. Terminen.

Neue Termine im Netzwerk

Innehalten - sich stärken - Ziele erreichen

Welches Tun & Lassen fördert Ihre Gesundheit und lässt Sie kompetent mit Stress umgehen?
30.01. bis 2.2.17 Hardehausen/Warburg

Visionen - Ziele - Wege

ein intensives Coaching-Seminar. Wie geht es weiter? 22. bis 24.02.17 Hardehausen/Warburg

Beruf & Berufung

Für alle, die sich beruflich unzufrieden fühlen und herausfinden möchten, wie sie ihr Potenzial leben können. Berlin, 25.03. bis 26.03.2017

Coaching-Tage

Das aktuelle Anliegen schärfen, Lösungsmöglichkeiten erkunden und methodisches Know-how für den Umgang mit sich und anderen lernen. 26. bis 28.04.17 Hardehausen/Warburg

Effektive Pressearbeit für Gründer und Selbstständige

Sie erfahren, was die Zielgruppe der Journalisten wirklich braucht und wie Ihr Angebot für die Veröffentlichung konkret aussehen sollte. München, 14.02. und 10.05.17 jeweils 10.00 - 17.00 Uhr

Sichtbar sein - ein Workshop für junge Menschen zum mutigen Auftritt bei Referaten und Präsentationen, Heilhaus Kassel, 20. Mai 2017

Herzlich Willkommen - ein Workshop für Menschen, die in ihrem beruflichen oder ehrenamtlichen Alltag begrüßen, Heilhaus Kassel, 21. Mai 2017

Kommunikation als Begegnung erfahren - Workshop zur Kommunikation jenseits rhetorischer Techniken, Heilhaus Kassel, 17. Juni 2017

Impressum

Dieser Newsletter ist ein kostenfreier Service von www.businesscoaching-netz.de, einem Zusammenschluss professioneller Coachs, die u.a. an ihren jeweiligen Standorten Einzel- und Gruppencoachings für Frauen anbieten.

Redaktion:

Ursula Kraemer M.A., www.navigo-coaching.de

Christine Scharlau, www.christine-scharlau.de

(c) Ursula Kraemer M.A.

Schienerbergweg 11

88048 Friedrichshafen

verantwortlich im Sinne des Presserechts

zu erreichen unter uk@navigo-coaching.de

Den Newsletter abbestellen oder Ihre Adresse ummelden können Sie auf der Startseite von www.businesscoaching-netz.de Alle Rechte vorbehalten. Jede Art des Abdrucks oder der Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Genehmigung.