



# 2016-17

**TRIFOLION**

Echternach



congrès & séminaires



## HIGHLIGHTS:

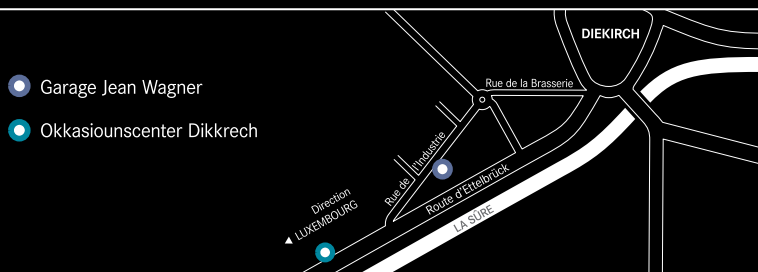
- » Führen mit bewusster Sprache
- » Kundenpotenziale nutzen
- » Stress- und Selbstmanagement

## TAGEN IN EXKLUSIVER ATMOSPHÄRE IM TRIFOLION ECHTERNACH

3



## Garage Jean Wagner, zanter 140 Joer am Norden.



Im historischen Stadtzentrum der Weltkulturerbestadt Echternach, bietet das TRIFOLION Echternach gemeinsam mit seinen Partnern aus Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur und Tourismus ein breites Angebot an hochwertigen Kongress- und Seminar-Veranstaltungen an.

Sie dienen der Weiterentwicklung für Fach- und Führungskräfte von Unternehmen und sonstigen Organisationen des privaten wie des öffentlichen Sektors, ebenso der Weiterbildung breiter gesellschaftlicher Kreise.

Kleine Seminargruppen ermöglichen ein personenbezogenes Lernen in exklusiver Atmosphäre mit modernster technischer Ausstattung.

Unser breites Angebot an Veranstaltungssälen und Seminarräumlichkeiten wie gastronomische Möglichkeiten bieten u.a. maßgeschneiderte Beratungsleistungen für eine an den individuellen Wünschen der Kunden orientierte Veranstaltungsplanung.

Überzeugen Sie sich von unserer Qualität!

Mercedes-Benz  
The best or nothing.



Donnerstag, 22. September 2016  
 Stefan Krämer  
**Vertriebstraining kompakt**  
**Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!** 6

Donnerstag, 29. September 2016  
 Echternacher Tourismus Tage  
**Kreative Angebotsgestaltung**  
**Entwicklung und Vermarktung von Pauschalangeboten!** 10

Freitag, 07. Oktober 2016  
 Echternacher Tourismus Tage  
**Kongress Spiritueller Tourismus**  
**Ein Kompromiss zwischen Spiritualität und Kommerz** 12

Donnerstag, 27. Oktober 2016  
 Stefan Krämer  
**Kundenpotentiale nutzen**  
**Strategisches Kundenbeziehungsmanagement** 14

Dienstag, 08. November 2016  
 Echternacher Tourismus Tage  
**Stress- und Selbstmanagement**  
**Den Belastungen Grenzen aufzeigen** 18

Donnerstag, 09. März 2017  
 Sabine Jürgens-Krenzin  
**Führen mit bewusster Sprache**  
**Klare Sprache, klare Wirkung – wie Sie Menschen erreichen** 20

Freitag, 24. März 2017  
 Elie Levy  
**Geheimnisse der Körpersprache** 22

29. März 2017 bis 31. März 2017  
 Thomas Vatheuer und Bibi Wintersdorf  
**Reden Sie noch...**  
**...oder hört Ihnen auch jemand zu?** 24

Donnerstag, 11. Mai 2017  
 Sabine Jürgens-Krenzin  
**Im Dialog bleiben, wenn es eng wird**  
**Die Kunst im Kontakt zu bleiben** 28

Donnerstag, 18. Mai 2017  
 Willy Speicher  
**Digital fotografieren**  
**Tipps vom Profi zur Aufbereitung Ihrer Unternehmensdarstellung** 30

## INFORMATION UND ANMELDUNG:

TRIFOLION Echternach  
 2, Porte Saint Willibrord  
 L-6486 Echternach/Luxembourg

Dr. Désirée Dall'Agnol  
 Seminarkonzeption und -organisation  
 phone: +352 26 72 39-204  
 e-mail: D.dallAgnol@trifolion.lu

Die Teilnehmerzahl für die Seminare ist begrenzt. Die Anmeldung muss schriftlich unter obiger Adresse erfolgen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens berücksichtigt. Erst mit erfolgter Bezahlung der Teilnahmegebühr ist Ihre Anmeldung verbindlich.  
 Bankverbindung: BIC: BGLLLULL  
 IBAN: LU09 0030 6297 8902 0000

Design: [www.kacom.lu](http://www.kacom.lu)

Fotos: Florian Miedl, Ralf Krenzin, Marco Piecuch, Linkenbach, Speicherwerk, Wehking\_Pfadfinder, Fotostudio Creativ, PhilippHurlin, ORT MP5L



# VERTRIEBSTRAINING KOMPAKT

**Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!**

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker sowie Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb

## Lernen Sie Ihr Verkaufspotenzial optimal auszuschöpfen!

Ein Albtraum-Szenario: Stellen Sie sich vor, Sie haben in Ihrer Produktpalette innovative Artikel, die aber überhaupt nicht gekauft werden. Ein Produkt kann noch so viele Vorzüge haben: Erst der Verkauf mit einer strukturierten Verkaufsstrategie macht das Produkt, und damit auch Sie und Ihr Unternehmen erfolgreich.

In unserer Veranstaltung erlernen Sie, wie Sie systematisch Verkaufsgespräche vor- und nachbereiten. Im zweiten Abschnitt werden beim Vertriebstraining Methoden und Vorgehensweisen zur persönlichen Kundenansprache behandelt. Den Abschluss der Veranstaltung bildet ein intensives Training zur erfolgreichen Gestaltung von Verkaufsgesprächen.

Im Seminar wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Einzelaufgaben mit direktem Feedback und Diskussionen in der Gruppe ab.

Auf diese Weise können die Inhalte sehr praxisnah und verständlich kommuniziert werden.

**Donnerstag,  
22. September 2016  
09 - 17 Uhr**

Workshop  
Preis: 350 € exkl. MwSt.  
inklusive Mittagessen  
und Kaffeepausen  
max. 10 Teilnehmer



## Ihr Dozent:

**Stefan Krämer** verfügt über viele Jahre Erfahrung im Vertrieb unterschiedlichster Güter und Dienstleistungen.

Nach elf Jahren erfolgreichem Vertrieb gründete er das Unternehmen K-Konzepte in Deutschland und zwei Jahre später K-Consulting in Luxembourg.

Sein Hauptaugenmerk bei der Gestaltung von Seminaren liegt in der optimalen Verzahnung von Theorie und Praxis.

## Ihr Nutzen:

- » Sie lernen mit der richtigen Strategie neue Kunden zu akquirieren.
- » Sie erhalten das Rüstzeug, um Ihre Kunden- / Verkaufsgespräche und Telefonate gezielt vor- und nachzubereiten sowie einen gelungenen Einstieg in das jeweilige Gespräch zu finden.
- » Sie erwerben das Wissen, Ihre Kunden nach A-, B- und C-Kunden zu strukturieren.
- » Sie verstehen es kundenorientiert zu argumentieren und Ihre eigene Leistung darzustellen.
- » Sie lernen, den Kunden zur Kaufentscheidung zu führen.

## Inhaltsschwerpunkte:

---

- » Strukturierte und zielorientierte Kundenbearbeitung
- » Analyse von Kundendaten
- » A-B-C-Kundengewichtung
- » Kundenorientierte Gebietsbearbeitung
- » Kundengespräche effektiv und strukturiert vorbereiten
- » Effiziente Routen- und Zeitplanung
- » Nachbearbeitung von Kundengesprächen
- » Verkaufstrichter

## Kunden gezielt kontaktieren

---

- » Häufige Fehler bei der Kundenakquise vermeiden
- » Vorbereitung auf Telefonate
- » Telefonischer Erstkontakt mit dem Kunden
- » Effiziente Terminvereinbarung mit dem Kunden

## Das Verkaufsgespräch

---

- » Ihre Wirkung auf andere
- » Der erste Kontakt mit dem Kunden
- » Einen gelungenen Einstieg in das Verkaufsgespräch finden
- » Eine Beziehung zum Kunden aufbauen
- » Das Gespräch durch aktives Zuhören positiv beeinflussen
- » Effektiver Einsatz von Körpersprache
- » Im Gespräch beim Kunden Sympathien wecken

- » Einsatz verschiedenster Fragetechniken
- » Herbeiführen von Win-win-Situationen
- » Die eigene Leistung ins richtige Licht rücken
- » Gezielte Lenkung des Verkaufsgesprächs
- » Souveränes Auftreten bei schwierigen Themen und Kunden
- » Der Verkaufsabschluss
- » Persönliche Erfolgskontrolle



# KREATIVE ANGEBOTS- GESTALTUNG

**Entwicklung und Vermarktung  
von Pauschalangeboten!**

  
ECHTERNÄCHER  
TOURISMUS TAGE

Pauschalreisen sind immer noch ein bedeutendes touristisches Produkt. Doch der zunehmende Wettbewerb verlangt individuelle Angebote und eine gezielte Ansprache bestehender und potentieller Kunden. In diesem Seminar erlernen Sie die kreative Gestaltung von Pauschalen und diskutieren Erfolgsfaktoren für den Verkauf.

## **Teilnehmer:**

Marketingexperten aus allen Bereichen des Tourismus.

## **Themen:**

- » Kundenorientierte Angebotsgestaltung
- » Methoden der Zielgruppenauswahl
- » Notwendigkeit von Produktlinien
- » Konzeption von Reiseangeboten
- » Auswahl von Partnerbetrieben
- » Werbung und Verkaufsstrategien

## **Methoden:**

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übung

**Donnerstag,  
29. September 2016  
09 – 17 Uhr**

Tagesseminar  
Preis: 349 €  
inklusive Mittagessen  
und Kaffeepausen  
max. 16 Teilnehmer



  
Deutsches Seminar  
für Tourismus  
Berlin

## **Ihre Dozentin:**

**Renate Linkenbach**, Inhaberin der Personaltraining und Marketingberatung in Bielefeld

- » Trainer- und Beratererfahrungen seit 1987
- » Diplom-Betriebswirtin (FH) der Touristikbetriebswirtschaft
- » Ausbildung zur Psycho-Physiognomikerin
- » Lehrauftrag für Destinationsmanagement und Innenmarketing an der Hochschule Heilbronn im Fachbereich Touristikbetriebswirtschaft
- » Autorin des Buches „Innenmarketing im Tourismus“ und des gleichnamigen elektronischen Leitfadens, Autorin zahlreicher Fachartikel
- » Dozentin beim DSFT seit 1991



# SPIRITUELLER TOURISMUS

Ein Kompromiss zwischen  
Spiritualität und Kommerz



Spirituelle Tourismus in all seinen Facetten noch in den 90er Jahren als Nischenprodukt von Touristikern belächelt, ist zu einer etablierten Urlaubsart geworden. Wer kennt das Buch „Ich bin dann mal weg“ von Harpe Kerkeling nicht, das seine Erlebnisse auf dem Jakobsweg anschaulich beschreibt. Spiritualität und Tourismus – zwei Begriffe, die für unterschiedliche Welten stehen und eine große Menge an Interpretations- und Definitionsmöglichkeiten bieten.

Erstmalig kommen in Echternach Experten aus Kirche, Wissenschaft und Tourismusbranche zu einer gemeinsamen Diskussionsrunde zusammen. Die Veranstaltung wird sich u.a. mit den Fragen beschäftigen, wie Städte und Gemeinden die Spannung zwischen Spiritualität und Tourismus nutzen können, welche Kommunikations- und Marketingmaßnahmen sinnvoll sind bzw. wie praxistaugliche und flexible Organisationsformen aussehen können.



Freitag,  
07. Oktober 2016  
16 Uhr

Kongress  
Eintritt frei



## Kongressinformationen:

**Wolfgang Meyer**, Leitung Bereich Bistumsveranstaltungen Bischöfliches Generalvikariat Trier – Leiter der Steuerungsgruppe Heilig Rock Tage

**Christian Antz**, Honorarprofessor für Slow Tourism, Institut für Management und Tourismus, Fachhochschule Westküste, Heide/ Holstein

**Sr. M. Scholastika Jurt**, Generalpriorin der Kongregation der Arenberger Dominikanerinnen, Koblenz-Arenberg

**Bernhard Grunau**, Geschäftsführer, Kranken- und Pflege-Anstalt Arenberg GmbH und Hausleitung Gästehaus Kloster Arenberg

**Marc Jeck**, Historiker seit 2004: Luxembourg City Tourist Office (LCTO), Abteilung Marketing und Produkt Entwicklung



# KUNDENPOTENTIALE NUTZEN

## Strategisches Kundenbeziehungsmanagement

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb

### Lernen Sie Kundenpotentiale zu nutzen:

In vielen Unternehmen schlummert ungenutztes Kapital in Form von Erkenntnissen über und Erfahrungen mit Kunden. Diesen Schatz gilt es zu heben. Mit strategischem Kundenbeziehungsmanagement (CRM) bauen Sie die Beziehungen zu Ihren Kunden profitabel aus. Wichtige Ziele sind die Ertragsverbesserung durch Ausschöpfen des Kundenpotentials, ein höherer Deckungsbeitrag pro Kunde, die Fokussierung auf profitable Kunden sowie die Verstärkung der Kundenbindung. Stefan Krämer erarbeitet mit Ihnen maßgeschneiderte Strategien, wie Sie Ihren Schatz heben.

### Ihr Nutzen:

- » Sie erlernen das Wissen, gewinnmaximierend zu strukturieren.
- » Sie lernen mit der richtigen Strategie neue Kunden zu akquirieren.
- » Sie erhalten das Rüstzeug, um Ihre Kunden- / Verkaufsgespräche und Telefonate gezielt vor- und nachzubereiten sowie einen gelungenen Einstieg in das jeweilige Gespräch zu finden.

**Donnerstag,  
27. Oktober 2016  
09 - 17 Uhr**

Workshop  
Preis: 350 € exkl. MwSt.  
inklusive Mittagessen  
und Kaffeepausen  
max. 10 Teilnehmer



### Ihr Dozent:

**Stefan Krämer** verfügt über viele Jahre Erfahrung im Vertrieb unterschiedlichster Güter und Dienstleistungen.

Nach elf Jahren erfolgreichem Vertrieb gründete er das Unternehmen K-Konzepte in Deutschland und zwei Jahre später K-Consulting in Luxembourg.

Sein Hauptaugenmerk bei der Gestaltung von Seminaren liegt in der optimalen Verzahnung von Theorie und Praxis.



### Inhaltsschwerpunkte:

---

#### Kundenbeziehungsmanagement

---

- » Beziehungsmarketing
- » Kundenbedürfnisse erkennen
- » Kundenorientierung planen
- » Kundennutzen herausfiltern

#### Marketing & Marktanalyse

---

- » Marktanalyse, Bestandsaufnahme, Kundenanalyse
- » Zieldefinition
- » Positionierung
- » Marketingstrategien
- » Online-Marketing

#### Vertriebsplanung, Vertriebssteuerung & Erfolgsmessung

---

- » Marketingplan
- » Vertriebsziele
- » Vertriebsstrategien
- » Controlling
- » Kundenzufriedenheitsbarometer

# It's never too early for COMPACT HEALTH



Wählen Sie mit unserem neuen Produkt Ihr Ticket für die 1. Klasse im Krankenhaus! Profitieren Sie im Ernstfall von der Behandlung in Spezialkliniken im In- und Ausland. Dank COMPACT HEALTH wird Ihnen das Lachen nicht vergehen. Im Gegenteil, Sie behalten immer den richtigen Durchblick.

**Mehr erfahren: [dkv.lu](http://dkv.lu)**

**DKV**  
Luxembourg

membre du Groupe **lalux**



# STRESS- UND SELBSTMANAGEMENT

Den Belastungen  
Grenzen aufzeigen

  
ECHTERNÄCHER  
TOURISMUS TAGE

Sie leiden unter Zeitdruck und Stress, es fällt Ihnen schwer, sich selbst und Ihre Arbeit zu organisieren? Im Seminar lernen Sie die Stärken und Schwächen Ihres Selbstmanagements und die Ursachen Ihres persönlichen Stresses kennen! Üben Sie „Nein“ zu sagen und das Delegieren von Aufgaben. Bewusstes Management der eigenen Person kann Belastungen reduzieren, individuelle Fähigkeiten stärken und lässt Sie selbstbewusster und gelassener auftreten.

## Teilnehmer:

Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen des Tourismus.

## Themen:

- » Wie entsteht Stress?
- » Was bewirkt Stress bei Ihnen?
- » Erkennen der eigenen Stressauslöser als Voraussetzung für ein wirksames Stressmanagement
- » Interventionsmöglichkeiten bei Stress: Kurz- vs. Langzeit-Interventionen
- » Schluss mit dem „Kopfkino“: Uminterpretation der Situation

## Methoden:

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übung

**Dienstag,  
08. November 2016  
09 – 17 Uhr**

Tagesseminar  
Preis: 349 €  
inklusive Mittagessen  
und Kaffeepausen  
max. 12 Teilnehmer



  
DSFT  
Deutsches Seminar  
für Tourismus  
Berlin

## Ihr Dozent:

**Dr. Gerd Driehorst**, Trainer und Berater, Berlin

- » seit 1990 selbständiger Trainer und Berater für Führungskräfte in Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport; Themenschwerpunkte: Kommunikation, Rhetorik, Coaching, Mitarbeiterführung, Selbst- und Stressmanagement, Mentales Training, Teamentwicklung, Konfliktmanagement und Motivation
- » war Head Coach im größten Anhörungsverfahren zu einem Verkehrsprojekt (Großflughafen Schönefeld) in der Geschichte der BRD
- » war erster offizieller Mentalcoach in der Bundesliga (Hertha BSC, Berlin)
- » Preisträger der Philipps-Universität Marburg und langjähriger Hochschuldozent
- » Dozent beim DSFT seit 2005





# FÜHREN MIT BEWUSSTER SPRACHE

**Klare Sprache, klare Wirkung – wie Sie Menschen erreichen**

Erfahren Sie, wie Sie als Führungskraft Menschen tatsächlich erreichen. Lernen Sie die Wirkmechanismen der Sprache und die Kraft der Worte kennen. Als Führungskraft sind Sie täglich auch „Wortarbeiter“, wenn Sie mit Mitarbeitern, Kollegen oder Kunden im Kontakt sind. Im Gespräch erreichen Sie Ihre Ziele, und in jedem Wort liegt eine meist ungeahnte Kraft. Machen Sie sich diese zu Nutze, damit Sie die Wirkung erzielen, die Sie beabsichtigen.

Der Workshop bietet Ihnen interessante Impulse, eigener Sprachmuster bewusst zu werden und sie anzupassen. Das Gelernte können Sie direkt im Alltag anwenden und damit Ihre Wirkung genau steuern. Gleichzeitig lernen Sie, wie Sie in einem stressreichen Alltag mit Hilfe von Worten Ruhe beruhigen und zu bewahren.

## **Impulse für Ihren Erfolg und Nutzen:**

- » Stärkung Ihrer Gesprächskompetenz in schwierigen Situationen
- » Sie hören wieder, was Sie sagen und steuern Ihre Wirkung
- » Sie erhalten individuelle Impulse zur Wirkung Ihrer Worte in Führungssituationen

**Donnerstag,  
09. März 2017  
09 – 17 Uhr**

Workshop  
Preis: 350 € exkl. MwSt.  
inklusive Mittagessen  
und Kaffeepausen  
max. 16 Teilnehmer



## **Ihre Dozentin:**

**Sabine Jürgens-Krenzin** begleitet seit über einem Jahrzehnt Führungskräfte und Teams bei Neuausrichtungen, Restrukturierungen und Klärungsprozessen.

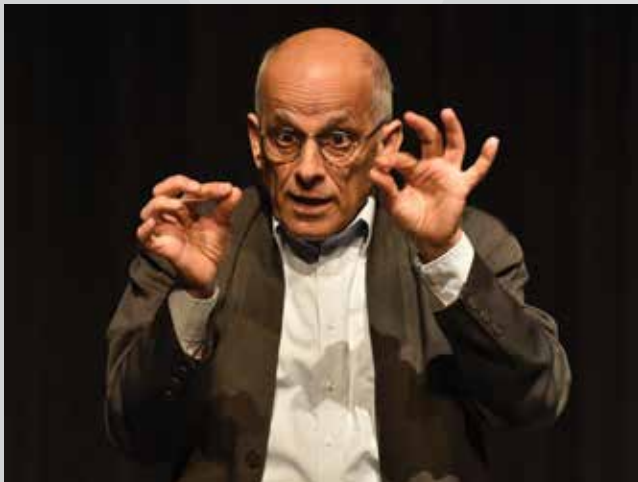
Davor hat sie viele Jahre als Pressesprecherin Vorstände mit passenden Kommunikationsstrategien in herausfordernden Situationen beraten.

Ihr Fokus liegt darauf, mit bewusster Kommunikation Wandel zu initiieren. „Wandeln Sie Ihre Worte, wandelt sich Ihre Welt“, weiß die Kommunikationsexpertin aus langjähriger Erfahrung.

- » In herausfordernden Situationen: Bleiben Sie am Steuer durch Ihr Wissen zur Wirkung von Druck in Denk- und Sprechmustern
- » Von der Negation zur Position – wie Sie Menschen erreichen und gleichzeitig Ihre Position in Verhandlungen stärken



# GEHEIMNISSE DER KÖRPERSPRACHE



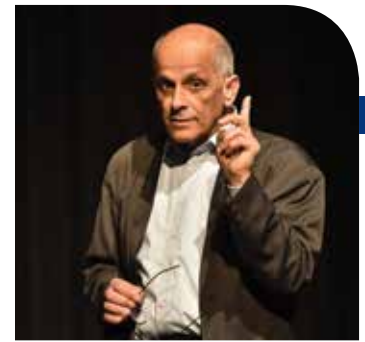
Körpersprache ist Ausdruck und Ergebnis der psychischen und mentalen Beschaffenheit eines Menschen. Sie ist beeinflusst vom Alter, Beruf, Geschlecht, gesellschaftlichen Status, vom gesundheitlichen Zustand und persönlichen Training eines Menschen.

Außerdem hat jede menschliche Kultur ein eigenes System von körperlichen Signalen, einen eigenen Code, der sich zum Teil erheblich von dem einer anderen Kultur unterscheidet.

Die bewusste Auseinandersetzung mit der Sprache des Körpers eröffnet ungeahnte Möglichkeiten, um im Beruf und im persönlichen Leben erfolgreich agieren zu können.

**Freitag,  
24. März 2017  
Beginn 20 Uhr**

interaktiver Vortrag  
Dauer: 100 Minuten +  
20 Minuten Pause  
Preis: 24,75 € zzgl. VVK



## Ihr Dozent:

**Elie Levy**, geboren in Israel, ist ein international bekannter Künstler und tritt mit seinem Programm seit über dreißig Jahren auf. Er begann 1973 seine Ausbildung in Israel, wo er über das Sprechtheater und den Tanz zur Pantomime fand.

Sein Ziel war, den Körper als das für ihn wesentliche Ausdrucksmittel ins Zentrum seines künstlerischen Schaffens zu stellen. Er vervollkommnete seine Kunst in Paris bei Etienne Decroux, der die „mime corporel dramatique“, eine strikte und umfassende Methodik der Körperausbildung, entwickelt hatte.

Wer die Geheimnisse der nonverbalen Kommunikation zu entschlüsseln erlernt hat, ist in der Lage, den seelischen Zustand seiner Mitmenschen an ihrer Mimik und Gestik, an ihrer Haltung und Bewegung abzulesen.

## Tickets:

[www.luxembourg-ticket.lu](http://www.luxembourg-ticket.lu)  
[www.ticket-regional.de](http://www.ticket-regional.de)  
telefonische Bestellung unter :  
00352 26 72 39 500, Mo.-Fr. von 13:00 bis 17:00 h



## REDEN SIE NOCH...

**... oder hört Ihnen auch jemand zu ?  
Mehr Sicherheit und Erfolg vor Publikum,  
Kamera und Mikrophon**

### **Seminar mit Kommunikations-Coaching von den erfahrenen Medienprofis Bibi Wintersdorf und Thomas Vatheuer**

Ein sicherer und authentischer Auftritt in den Medien ist für Politiker, Sportler, Unternehmer und leitende Mitarbeiter unverzichtbar. Ob im Interview, der Stellungnahme oder in einer Diskussion: Wir vermitteln in unseren Workshops wichtige Praxistipps und die dazu passenden praktischen Übungen.

Erlernen Sie die passende Wortwahl und Argumentation für jede Gesprächssituation, geben Sie in der Zukunft überzeugende Antworten und vermeiden Sie Missverständnisse. Neben der richtigen Gestik, Mimik und Körperhaltung bekommen Sie auch eine Einweisung in die Grundregeln der Sprechtechnik sowie Tipps für gute Atem- und Entspannungsübungen. Verbessern Sie den Klang Ihrer Stimme.

Mit dem 1x1 der erfolgreichen Rhetorik vor Publikum und in den Medien machen wir Sie fit für ein sicheres und zielorientiertes Auftreten in allen Gesprächssituationen.

Zu den praktischen Übungen gehören: Statement, Telefoninterview, Videointerview, Vortrag, Diskussionsrunde, unter Einsatz von Videoaufzeichnungen zur Kontrolle und Reflexion.

Alle Teilnehmer erhalten am Ende eine eigene DVD mit persönlichen Übungsschritten für die weitere praktische Anwendung.

**Mittwoch – Freitag  
29. bis 31. März 2017  
14–18 Uhr**

3 x 4 h Seminar  
Preis pro Seminar: 260 €  
exkl. MwSt.  
Kaffeepausen,  
Seminarunterlagen  
max. 8 Teilnehmer



### **Ihre Dozenten:**

**Bibi Wintersdorf** verfügt als Medienprofi über mehr als 25 Jahre Erfahrung in den unterschiedlichsten Kommunikationsbereichen: als verantwortliche Produzentin des Kinderprogrammes bei RTL-Television in Köln, Moderatorin eigener Rundfunk- und Fernsehsendungen und vieler Events, Produzentin unzähliger Sendungen für das deutsche Fernsehen, Autorin von mehreren preisgekrönten historischen Büchern über das Großherzogtum, Herausgeberin und Chefredakteurin von Luxemburgs erstem Food- und Lifestyle Magazin, Dozentin für Kommunikation und Konfliktmanagement an der eufom und als diplomierter Kommunikations- und Executive-Coach mit internationalen Kunden.

**Thomas Vatheuer** Diplom-Journalist (Universität Eichstätt), Produzent, Moderator, Pressesprecher, Weinmündwerker.

Inhaber der Vatico S.ar.l. in Rosport, Kommunikationsagentur für Luxemburg. Schwerpunkt: Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Kommunikations-Coaching. Pressesprecher und Leiter der Stabsstelle Unternehmenskommunikation im Studierendenwerk Trier, Pressearbeit für die eufom University Luxembourg. Professioneller Veranstaltungsmoderator und Inhaber der Multimedia-Agentur „regioreporter“: Produktion von Text, Bild und Video für Social-Media Kanäle. Redakteur und Radiomoderator bei Radio RPR1.

### 1. Seminar:

#### Einführung in das praktische Kommunikations- und Medientraining

---

- » Warum Medientraining?
- » Rolle der Medien und Journalisten
- » Grundregeln der Kommunikation, Stimme und Sprechweise, Mimik, Gestik und Körpersprache

### 2. Seminar:

#### Sicheres und zielorientiertes Auftreten in allen Gesprächssituationen

---

- » Richtig kommunizieren, Fragen- und Antwort-techniken, Schlagfertigkeitstraining, Interview- und Diskussionstraining

### 3. Seminar:

#### Vertiefendes Kommunikations- und Medientraining

---

- » Technik des Storytelling
- » Krisenkommunikation, Smalltalk und Self-Marketing in der Kommunikation

Alle drei Workshops können einzeln oder als Block-Veranstaltung gebucht werden. Am Ende erhalten die Teilnehmer ein schriftliches Zertifikat als Beleg für die Teilnahme.

## Design in Mettendorf: Jede Menge Erfolgserlebnisse!



Einrichtungshaus, Red Box, Garderobenstudio.  
Lassen Sie sich überraschen.



**HUBOR & HUBOR**  
Ihr Einrichtungshaus



# IM DIALOG BLEIBEN, WENN ES ENG WIRD

Die Kunst im Kontakt zu bleiben

Im Dialog bleiben, wenn es eng wird, das kann als Führungskraft im hektischen Alltag zu einer Herausforderung werden. Eine ausgeprägte Konfliktkompetenz stärkt Sie in Ihrem Erfolg und ist gleichzeitig ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für Ihr Unternehmen. Lernen Sie die Bedeutung und Merkmale dieser hohen Kunst der Gesprächsführung kennen.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Kompetenz in diesem wichtigen Feld steigern können und souverän bleiben, wenn es eng wird. Ein wichtiger Aspekt sind die Worte, die Sie wählen. Hören Sie wieder, was Sie in solchen Situationen sagen. Ihre Sprache prägt Ihre Wirkung und trägt maßgeblich zum Ausgang der Situation bei. Die Referentin gibt Einblick in die Wirkung von Worten. Sie bietet dabei den Teilnehmern an, Ihre eigene Sprache aus einer neuen Perspektive zu erfahren und gibt Impulse für die direkte Anwendung des Gelernten im Alltag.

Sie erhalten zahlreiche individuelle Impulse, sich eigener Konflikt- und Sprachmuster bewusst zu werden und anzupassen. Sie bekommen ein Instrumentarium an die Hand, das Sie leicht erkennen lässt, was sich hinter dem sichtbaren Konflikt verbirgt. Das Gelernte können Sie direkt im Alltag anwenden.

Gleichzeitig lernen Sie, wie Sie in hektischen Zeiten mit einer klaren Sprache eine klare Wirkung erzielen, im Dialog bleiben und dabei innere Ruhe bewahren.

**Donnerstag,  
11. Mai 2017  
09 - 17 Uhr**

Workshop  
Preis: 350 € exkl. MwSt.  
inklusive Mittagessen  
und Kaffeepausen  
max. 16 Teilnehmer



## Ihre Dozentin:

**Sabine Jürgens-Krenzin** begleitet seit über einem Jahrzehnt Führungskräfte und Teams bei Neuausrichtungen, Restrukturierungen und Klärungsprozessen.

Davor hat sie viele Jahre als Pressesprecherin Vorstände mit passenden Kommunikationsstrategien in herausfordernden Situationen beraten.

Ihr Fokus liegt darauf, mit bewusster Kommunikation Wandel zu initiieren. „Wandeln Sie Ihre Worte, wandelt sich Ihre Welt“, weiß die Kommunikationsexpertin aus langjähriger Erfahrung.

## Impulse für Ihren Erfolg und Nutzen:

- » Klärung, Konflikt, Krise – die Unterschiede und den Konflikt bewusst wagen
- » Wenn es eng wird, bleiben Sie am Steuer: das eigene Konfliktprofil entdecken und weiter entwickeln
- » Konfliktfördernde und konfliktlösende Sprache erkennen und einsetzen
- » Die Kunst im Dialog zu bleiben und Menschen tatsächlich zu erreichen



# DIGITAL FOTOGRAFIEREN

## Tipps vom Profi zur Aufbereitung Ihrer Unternehmensdarstellung

Sie besitzen eine digitale Spiegelreflexkamera oder Systemkamera, fotografieren aber bisher nur mit der Automatikfunktion? Mit vorhandenen Grundkenntnissen erlernen Sie verschiedene Einstellmöglichkeiten Ihrer Kamera richtig zu bedienen und einzusetzen, um Ihre Bilderergebnisse optimal zu beeinflussen:

- » Kreativprogramme
- » Manuelle Einstellmöglichkeiten und Bedienung
- » Was ist eine Blende, Belichtungszeit und Schärfentiefe?
- » Was bewirkt die ISO Einstellung?
- » Wie funktioniert die Belichtungsmessung?
- » Wann und warum sollte man im RAW Modus fotografieren?
- » Was ist ein Weissabgleich?

Der praxisorientierte Workshop fördert den kreativen Umgang mit der Kamera, wobei u.a. das Thema der „Street Photography“ im Vordergrund steht. Sie begeistert mit ihrer unverfälschten und ehrlichen Sicht auf alltägliche Szenen aus dem Leben. Und das Beste: Sie beginnt in den Straßen, Cafés und Geschäften direkt vor der Haustür. Sie hält kleine Momente in Bildern fest, die einzigartig sind und den Augenblick sichtbar machen. Aber auch Tiere, bewegte Objekte und die Natur werden nicht außer Acht gelassen.

**Donnerstag,  
18. Mai 2017  
10 – 16 Uhr**

Workshop  
Preis: 250 € inkl. MwSt.  
Sandwichpause am Mittag  
und Kaffeepause  
max. 16 Teilnehmer  
Outdoorkleidung erwünscht



### Ihr Dozent:

**Willy Speicher** ist seit mehr als 20 Jahren begeisterter Fotograf und startete seine erfolgreiche Karriere als Pressefotograf mit dem Schwerpunkt Sportfotografie.

Seine Aufgabenfelder erweiterte er auf viele unterschiedliche fotografische Bereiche, um seinen Tatendrang kreativ und gestaltend verwirklichen zu können.

Darunter zählen u.a. die Konzert- und Theaterfotografie, die Anfertigung von Illustrationen und Features zu Nachrichten- und Lifestyle-Themen, sowie Portraits, aussagekräftige Bewerbungsfotos, Model- und Aktfotografie, aber auch die Werbe- und Industriefotografie, sowie Hochzeiten, Galas und zahlreiche Firmenevents.

Systematisch durchläuft der Kurs verschiedene Aufgaben und Übungen, anhand derer man die Möglichkeiten der Kamera kennenlernt und erfolgreich anwendet.

Das Kursziel ist mit dem Beherrschen der Kamera erreicht, sodass die Technik nicht mehr im Vordergrund steht. Nur so entsteht Spaß an der Fotografie und Raum für Kreativität.





# *Unser Leistungsspektrum. Ihre persönliche Symphonie*

Privatkunden und Investmentfonds finden bei uns die stimmige Komposition verschiedener Finanzdienstleistungen. Im vertrauensvollen Dialog mit ihnen können wir unser Repertoire voll ausspielen. Als unabhängige Privatbankengruppe bieten wir viele Vorteile.

Dazu gehören: persönliches Engagement der Partner, kurze Entscheidungswege, gelebte Diskretion und individueller Service.



M. M. WARBURG & CO LUXEMBOURG

*Seit 1973 in Luxembourg*

M.M. Warburg & CO Luxembourg S.A. · 2, Place François-Joseph Dargent · 1413 Luxembourg  
Private Banking: Stefan Nowag · Telefon +352 424545-250  
Fund Services: Markus Weimann · Telefon +352 424545-295  
[www.mmwarburg.lu](http://www.mmwarburg.lu)



WARBURG INVEST LUXEMBOURG

*Seit 1989 in Luxembourg*

Warburg Invest Luxembourg S.A. · 2, Place François-Joseph Dargent · 1413 Luxembourg  
Fund Administration: Oliver Benner · Telefon +352 424491-390  
[www.warburg-fonds.com](http://www.warburg-fonds.com)