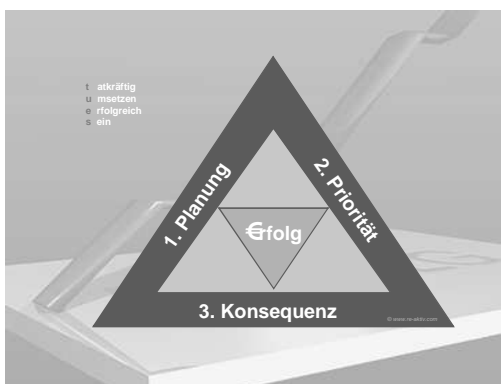


Immer einen Schritt voraus

WISSEN + KÖNNEN + MACHEN

Wir freuen uns auf Ihren Besuch

€rfolg = planbar ...



... machen Sie mit

Ihr Trainer

- ⇒ Tassilo Kodal
- ⇒ geboren 1951
- ⇒ verheiratet, zwei Kinder
- ⇒ Studium Elektrotechnik
- ⇒ gewerbl./Techn. Ausbildung
- ⇒ Führungserfahrung im Konzern und Mittelstand
- ⇒ diverse Zusatzqualifikationen
- ⇒ seit 2001 selbständiger Berater, Trainer und Coach

Anmeldung / Kontaktaufnahme bitte an:

vhs Rottenburg a.d.Laaber e.V.
Georg-Pöschl-Straße 16
84056 Rottenburg a.d.Laaber
Im „Haus der Vereine“ (ehemalige BW-Kaserne)
☎ 08781 – 201511 📠 08781 – 202017
Mail: buero@vhs-rottenburg-laaber.de
www.vhs-rottenburg-laaber.de



Tassilo Kodal
Alte Kneitinger Straße 7
93152 Nittendorf

Tel. 09404 - 96 21 35
Fax: 09404 - 96 21 36
Mobil 0171 - 44 18 132
E-Mail info@re-aktiv.com
www.re-aktiv.com



Unser Angebot:
Offene / geschlossene Trainings
1 - max. 12 Teilnehmer incl. Skript/CD
Inhouse oder extern, auch als Erlebnisseminar.
Nach Absprache auch mit firmenindividuellen Themen.
Termine und Preise nach Absprache. Wir organisieren die
Veranstaltung auf Wunsch wo immer Sie wünschen.
Machen Sie doch einfach einen **EVENT** daraus
und binden Sie Ihre Mitarbeiter dadurch
noch fester an Ihr Unternehmen.
Sind Sie bereit?

Jahresprogramm 2011 Themenübersicht

unter dem Motto:

„vhs Business aktiv“

ab September wieder
jeden 1. Mittwoch im Monat
(18:30 Uhr – 21:30 Uhr)

Im „Haus der Vereine“ (ehemalige BW-Kaserne)

4 feste Termine - aktuelle Themen
attraktive Konditionen

Termin 1 07.09.2011 ⇒ **Kommunikation/Rhetorik**,
Voraussetzung für privaten
und beruflichen Erfolg

Termin 2 05.10.2011 ⇒ **Werbung + Marketing**
bei schmalen Budget für
kleine und mittlere
Unternehmen

Termin 3 02.11.2011 ⇒ **Mitarbeiter finden**
speziell in
schwierigen Zeiten

Termin 4 07.12.2011 ⇒ **Mitarbeiterbindung**
motiviert, langfristig
zusammenarbeiten

vhs Business aktiv

Im Rahmen der Seminarreihe „**Business aktiv**“ stehen dieses Jahr erneut in 4 Kurzveranstaltungen absolut aktuelle Themen auf dem Terminplan in Rottenburg.

Wir möchten dazu alle Interessenten ansprechen, die primär in ihrer beruflichen Funktion Handlungs- und/oder Entwicklungsbedarf zu den nachstehend, beschriebenen Inhalten vermuten oder erkennen.

Übergeordnet dazu werde ich mit Ihnen schon in der Veranstaltung 1, **Kommunikation und Rhetorik** Tipps, Situationen und Hilfestellungen für den Alltag als auch für das Business trainieren, die Sie anschließend auch sofort anwenden können.

Gerne können wir auch im Anschluss daran firmenintern das eine oder andere Thema bei Ihnen im Unternehmen in Form eines Workshops oder Trainings vertiefen und somit die Effizienz und den Erfolg in ihrem Unternehmen weiter verbessern oder stabilisieren.

Termin 1 07.09.2011

Kommunikation/Rhetorik

Preis: 39 Euro incl. Unterlagen.

„In einer Fünftelsekunde kannst du eine Botschaft rund um die Welt senden. Aber es kann Jahre dauern, bis sie von der Außenseite eines Menschenschädels nach innen dringt.“

Inhalt:

➔ **Hören, Denken, Sprechen, Handeln**
(aber bitte in dieser Reihenfolge)

1. Hören sollte primär bedeuten
dabei nicht an sich zu denken
2. Denken als Vorbereitung zum Sprechen
hat sich nachweislich bewährt
3. Viele Menschen können sprechen
aber nur wenige vermitteln Botschaften
4. Handeln wird schnell zur Geisterfahrt,
wenn die ersten drei Punkte falsch laufen

Termin 2 05.10.11

Werbung + Marketing

Preis: 39 Euro incl. Unterlagen.

„Ich weiß, dass die Hälfte meiner Werbungsausgaben sinnlos zum Fenster herausgeworfenes Geld ist, ich weiß nur nicht welche Hälfte“

Inhalt:

➔ Es gibt grundsätzlich drei Arten von Werbung.
Laute, lautere und unlautere.“

1. Unsere Kunden sind die beste Werbung
nutzen Sie doch diese Tatsache
2. Marketing + Werbung muss nicht teuer sein,
dagegen ist billige Werbung oft teuer
3. Das Etikett soll nicht größer sein als der Sack
Nichts versprechen, was nicht geht
4. Vermarkten Sie die Visionen Ihrer Kunden,
und nicht das was Sie verkaufen müssen



Termin 3 02.11.11

Mitarbeiter finden, speziell in schwierigen Zeiten

Preis: 39 Euro incl. Unterlagen.

„Mitarbeiter können alles: wenn man sie weiterbildet, wenn man ihnen Werkzeuge gibt, vor allem aber, wenn man es ihnen zutraut.“

und noch was

„Das teuerste im Unternehmen sind Leute, die falsche Entscheidungen treffen, speziell zum Thema Personal.“

„Die Jüngeren rennen zwar schneller, aber die Älteren kennen die Abkürzung.“

Ziele ◊ Prioritäten ◊ Konsequenzen

Inhalt:

➔ **Wir wollen immer nur den Besten,**
egal wie gut er ist.

1. Wenn Sie keine Mitarbeiter mehr finden,
sollten Sie vielleicht Ihre Suchmethode ändern
2. Mitarbeiteranwerbung mal ganz anders
wir besprechen Beispiele und ihre Umsetzung
3. Überlassen Sie bei der Suche nichts dem Zufall
Ihr Unternehmen braucht Planungssicherheit
4. Gute Mitarbeiter ansprechen und akquirieren
nutzen Sie dazu alle Möglichkeiten,
und lassen Sie uns darüber reden



Termin 4 07.12.11

Mitarbeiterbindung

Preis: 39 Euro incl. Unterlagen.

20 Prozent der deutschen Arbeitnehmer flüchten sich in die innere Kündigung. Das kostet die Wirtschaft bis zu 109 Milliarden Euro im Jahr. Unternehmen jammern - doch sie sind selbst nicht ganz unschuldig.

Inhalt:

1. Eine Untersuchung belegt,
68% aller Mitarbeiter fühlen sich missachtet

Wir werden Möglichkeiten besprechen, damit dies nicht eintritt.

2. Perspektiven für die Zukunft Ihrer Mitarbeiter
ansprechen, vereinbaren und einhalten

Personalentwicklung als Baustein für zufriedene und loyale Mitarbeiter. Lassen Sie uns darüber sprechen und geben Sie Ihren Mitarbeitern einfach das was sie erwarten,

⇔ **Ihre Aufmerksamkeit!**