



## Übersicht der Vorträge:

**Titel: Dialektik und Rhetorik**

**Inhalt:** Techniken, die bei erfolgreichen Verhandlungen und im Verkauf/Einkauf von Ideen, Dienstleistungen und Produkten eingesetzt werden.

**Titel: Sind Sie ein Kommunikationsprofi? - Eigen- und Fremdbild bei der Kommunikation**

Staunen Sie über die Verschiedenheit möglicher Gesichtspunkte der Kommunikation. Lassen Sie sich überraschen von der (oft unbeachteten) Fülle von Möglichkeiten bei einer erfolgreichen Gesprächsführung.

**Titel: Gedächtnis-, Kreativitäts- und Konzentrationstraining**

**Inhalt:** Vervielfachen Sie Ihr Gedächtnis in kürzester Zeit. Umgang mit der Informationsflut. Erhöhen Ihrer Konzentration. Aktive Einbeziehung der Teilnehmer durch praktische Übungen.

**Titel: Wie entsteht Kreativität** - mit praktischen Übungen zur Steigerung

**Inhalt:** Nutzung der Funktion von rechter und linker Gehirnhälfte. Der kreative Prozeß

**Titel: Gedächtnis- und Kreativitätstraining - Teil 2: so behält der Verkäufer / Einkäufer**

**Inhalt:** Halten von Vorträgen und Reden sowie Abhalten von Meetings ohne Konzeptpapier. Behalten von personengebundenen Daten und Zahlen für Verhandlungen. Merken Sie sich alle Argumentationen für den Verkauf oder als Einkäufer vollständig und in der richtigen Reihenfolge.

**Neu!**

**Titel: Effektives rationelles Lesen**

**Inhalt:** Souveräner Umgang mit der Informationsflut. Erhöhung der Lesekapazität.

**Titel: Mitarbeiterführung und Motivation - die lernende Organisation**

**Inhalt:** Alte und neue Führungsmodelle im Vergleich. Umstrukturierungen mit Team-Professionalisierung verbinden. Erfolgreiche Beispiele.

**Neu!**

**Titel: Die Führungskraft als Coach und stabilisierender Faktor**

**Inhalt:** Heutzutage benötigt die erfolgreiche Führungskraft Qualifikationen, die sie in die Lage versetzt, eine moderne Firmenphilosophie mit Kooperation, Förderung von Eigeninitiativen der Mitarbeiter, Teamentwicklung und eine konstruktive Konfliktkultur in die Tat umzusetzen.

**Titel: Streßbewältigung oder "Freude an Streß - gibt es so etwas?"**

**Inhalt:** Übersicht über die Entstehung von Streß mit Beispielen. Umwandlung hemmender Energien in konstruktive sowie einfach umzusetzende Übungen am Arbeitsplatz. Humor und innere Freiheit beim Umgang mit schwierigen beruflichen Situationen.



# Wolfgang Baitz

## Personal- und Unternehmensberatung

**Titel: Streßmanagement: Wie werde ich den Frust der Überlastung los?**

**Inhalt:** Systematische Streßabwehr – Konkrete Umsetzungsbeispiele typischer Streßsituationen aus langjähriger (Seminar- und Coaching) Erfahrung.

**Titel: Die Zukunft ist anders - Mensch als Mittelpunkt**

**Inhalt:** Wohin führt uns die nähere Zukunft? Wo bleibt der Mensch im Zeitalter von Rationalisierungen? Überflügeln Technik und Roboter die Kapazität des Menschen? Welches Selbstverständnis geben wir uns, welche Auswirkung hat es auf unser Berufsleben?

**Titel: Interkulturelles Management**

**Inhalt:** Andere Länder andere Sitten! Beispiele: Frankreich, England, USA, China u. a.

**Titel: Quantenphysik und modernes Menschenverständnis**

**Inhalt:** Welchen Einfluß Paradigmen der Quantenphysik auf unser tägliches Denken und Tun und im Beruf haben. Die Kraft der Unkompliziertheit und Einfachheit.

**Dauer:** 1 ½ bis 2 ½ Stunden inklusive Übungen und Diskussion

**Honorar:** ab 1000,- EUR zzgl. Fahrtkosten und MwSt.

**Dozent:** Wolfgang Baitz: Studium der Medizin und Psychologie, Ausbildung in Trainingstechniken bei namhaften internationalen Trainern. Jahrelange Tätigkeit im Verkauf und als Verkaufsleiter in der Immobilienbranche. Seit 1980 freier Trainer, Coach und Unternehmensberater. Die Unternehmensberatung Wolfgang Baitz umfasst vier Trainer und weitere Mitarbeiter. Fachbuchautor Schlüsselqualifikationen. Trainiert u.a. für Zentrum für Unternehmensführung, Kilchberg/Zürich und Die Akademie, Bad Harzburg. Lehrbeauftragter der Fachhochschule Gelsenkirchen / Bocholt

Der Inhalt sowie die Dauer der Vorträge kann natürlich nach Absprache Ihren individuellen Bedürfnissen und Interessen angepasst werden.

**Kontakt:** Unternehmensberatung Baitz  
Herr Schuster  
Parkweg 5  
46284 Dorsten  
Tel.: 02362/94144  
Fax.: 02362/94146  
Mail: [hgs@baitz.de](mailto:hgs@baitz.de)  
Web: [www.baitz.de](http://www.baitz.de)