



Gutshof
Akademie

7 Seminare, die Ihr Leben verändern

*Profitieren Sie
von 25 Jahren
Erfahrung*



Biografiearbeit

Goldzirkel: Die wertvollste Zeit meines Lebens



Träumen Sie davon, aus dem Berufsleben auszusteigen?

Bereits mit 50+ sollten Sie aktiv die neue Lebensphase planen. Im Goldzirkel geht es um Ihre zentralen Lebensthemen und die Frage, wie Sie bewusst den nächsten Abschnitt gestalten. Reduzieren Sie die Energieräuber und fokussieren Sie sich ganz neu auf die Ziele in Ihrem Leben, die Ihnen wirklich wichtig sind.

Gewinnen Sie neue Stärke im Leben und neue Kraft im Beruf

Entfachen Sie ein neues Feuer der Begeisterung. Nutzen Sie die Meisterjahre Ihres Lebens, um endlich das zu machen, was Sie schon immer tun wollten. Verändern Sie den Takt Ihres Alltags, unterbrechen Sie tägliche Routinen, um Ihre Träume zu realisieren und neue Lebensfreude zu gewinnen.

Wagen Sie einen Neuanfang

Spüren Sie noch den Lockruf eines erfüllten Lebens? Aktivieren Sie Ihre inneren Ressourcen und setzen Sie sich neue Ziele für die zweite Lebenshälfte. Im Goldzirkel zeigen Ihnen Ilona und Rainer Wälde, wie Sie zu einem Sinnstifter werden, der mit seinem Leben sichtbare Spuren hinterlässt. Nutzen Sie die Kraft der Gemeinschaft, um vom Erfahrungsschatz der Gruppe zu profitieren. Unterstützen Sie sich gegenseitig, damit Ihre Träume auch im Alltag realisiert werden.

Vorabend

18.00 Uhr Abendessen

19.30 Uhr Reflektion

Was sind die Schätze meiner eigenen Lebensgeschichte?

Welche Webmuster erkenne ich in meiner Biografie?

Worauf bin ich stolz?

Tag 1

09.00 Uhr **Identität: Wie wir werden, was wir sind**

11.00 Uhr **Die Kraft der sieben Lebensphasen nutzen**

14.15 Uhr **Die Landkarte meiner inneren Heimat**

• Was sind meine Talente?

• Welche Menschen haben mich geprägt?

• Welche Werte leiten mich?

15.45 Uhr **Mein biografisches Gedächtnis erkennen:**

Wo will ich bleiben?

Mein Selbstbild stärken

19.30 Uhr **Kaminabend**

Wirkkraft: Wo ist meine Werkzeuge stumpf geworden?

Ressourcen: Welche Schätze und Leidenschaften sind versunken?

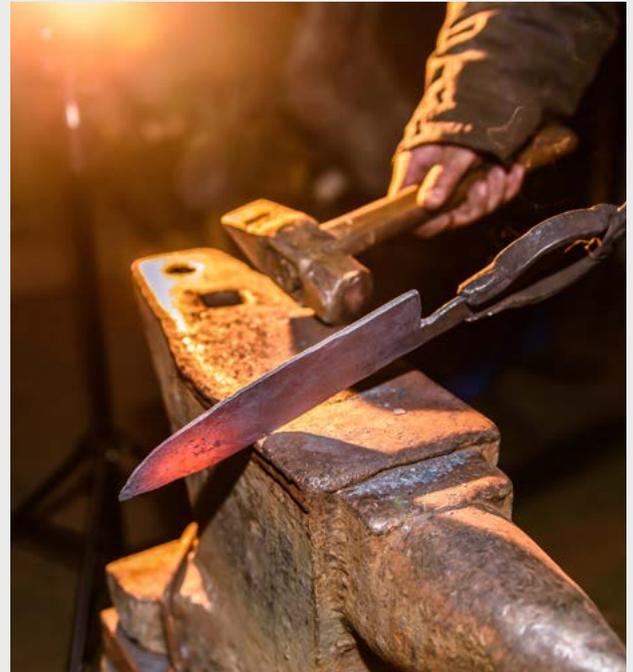
Energieräuber: Welche Aufgaben halten mich vom Eigentlichen ab?

Jetzt online anmelden:
www.gutshof-akademie.de



Tag 2

- 09.00 Uhr **Was ist mein Lebensthema?**
Entwicklung anhand des Zürcher Ressourcen Modells
- 11.00 Uhr **Das Unbewusste entschlüsseln**
Mein eigenes Lebensmotto gestalten und neue Haltungen trainieren
- 14.15 Uhr **Neue Ressourcen entwickeln**
- Welche Menschen unterstützen mich?
 - Wo gibt es Erinnerungshilfen?
 - Welche Quellen kann ich anzapfen?
 - Neue Körperhaltungen trainieren
- 15.45 Uhr **Neue Wirkkraft entfalten**
- 18.00 Uhr **Besuch in der Meisterwerkstatt**
von Kristina Fiand und Ernst Groß



Tag 3

- 09.00 Uhr **Meine Lebensvision entwickeln**
- Die eigene Berufung leben
 - Meine Role-Map gestalten
 - Deselektion: Was möchte ich lassen?
 - Was kommt Neues dazu?
- 11.00 Uhr **Phantasie-Reise: Wie kann ich meine Aufmerksamkeit schärfen?**
- 14.15 Uhr **Meinen Lebenstraum gestalten**
Smarte Ziele für die Meisterjahre
- 15.45 Uhr **Mein Sinnstifter-Leporello**
Zielfoto und Ressourcen für die Meisterjahre
- 17.00 Uhr **Abreise**

Ausbildung

Lizenziertes Knigge-Trainer



Starten Sie als professioneller Knigge-Trainer

Auch Umgangsformen unterliegen dem Wandel und verändern sich durch die internationale Wirtschaft. Erleben Sie drei intensive Trainingstage, die mit Humor und mit vielen Alltagsbeispielen gewürzt sind. Profitieren Sie vom langjährigen Erfahrungsschatz und starten Sie selbst als lizenziertes Knigge-Trainer. Dabei geht es um eine gelebte Werte-Ethik, die Ihnen hilft, authentisch zu agieren. Unsere These: Wer eine Rolle spielt, spielt keine Rolle. Bauen Sie auf den Erfolgsfaktor „Natürlichkeit“ und erfahren Sie, wie Sie als professioneller Knigge-Trainer stilvoller und überzeugend auftreten.

Lernziele:

Sie erfahren in dieser Ausbildung zum lizenzierten Knigge-Trainer, welche Etikette-Regeln heute gelten und wie Sie eine positive Atmosphäre für Gespräche und Verhandlungen schaffen. Auch beim Business-Lunch oder beim Galadinner sind gute Umgangsformen und tadellose Manieren gefragt. Sie lernen die aktuellen Tischkultur-Regeln kennen und meistern damit auch schwierige Situationen bei Tisch.

Zielgruppen:

- Selbständige Berater
- Mitarbeiter mit Personalverantwortung
- Führungskräfte

Teilnahmevoraussetzungen:

Zu Ihrer eigenen Entscheidungssicherheit führen wir im Vorfeld telefonisch ein Gespräch mit Ihnen, um herauszufinden, ob die Ausbildung für Sie geeignet ist. Bitte nehmen Sie über unser Online-Formular Kontakt mit uns auf oder rufen Sie uns an.

Abschluss:

Zertifikat der Gutshof Akademie: Voraussetzung ist die Teilnahme am gesamten Lehrgang und der erfolgreiche Abschluss.



Tag 1

Umgangsformen und Körpersprache

- Geschichte der Etikette: Freiherr von Knigge und die 68er
- Intakt leben: Wer definiert die Umgangsformen?
- Der erste Eindruck: Schlüsselreize und Distanzonen
- Wer begrüßt wen? Das richtige Vorstellen und Bekanntmachen
- Die Kunst des Smalltalks
- Firmenhierarchie und König Kunde
- Das Vorstellungsgespräch
- Beruflicher Alltag: E-Mail, Fax und Telefon
- Praxis der Körpersprache: Welche Sprache spricht mein Körper?

Jetzt online anmelden:
www.gutshof-akademie.de



DEUTSCHER
KNIGGE
RAT

Gesamtumfang:
3 Seminartage
(21 Stunden)
Gruppengröße:
max. 16 Teilnehmer



Tag 2

Tischkultur

- Offizielle Einladungen, Begrüßung und Sitzordnung
- Wie halte ich eine Tischrede?
- Service und Besteckfolge, welches Glas wozu?
- Der Besuch im Restaurant, Bezahlung und Trinkgeld
- Tischkultur in der Praxis
- Wie isst man das? Schwierige Gerichte leicht gemacht



Tag 3

Lizenzierung zum Knigge-Trainer

- Didaktische Aufbereitung der Inhalte des Umgangsformen-Seminars
- Grundregeln der Visualisierung
- Trainerhandbuch mit Kopiervorlagen
- Praktische Übung einer Trainingseinheit
- Zielgruppendefinition und Marketing
- Aktuelle Honorarsätze und Akquise-Know-how
- Abschlusszertifikat

Ausbildung zum Personality Stylist

Gesamtumfang:
12 Seminartage (84 Std.)
+ Einzelarbeit

Gesamtdauer:
4 Module über 8 Monate

Gruppengröße:
max. 10 Teilnehmer



Bei der Ausbildung zum Personality Stylist steht die Persönlichkeit Ihrer Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt:

In vier Ausbildungsmodulen lernen Sie, wie Sie Ihre Kunden dabei unterstützen, ihren individuellen Stil zu optimieren und überzeugend aufzutreten. Gerade in den heutigen Zeiten möchten viele Menschen ihre Stärken und Talente noch besser zur Geltung zu bringen.

Modul A Ausbildung zum zertifizierten Color Guide



TAG 1 | FARBEN, DIE UNSEREN TYP UNTERSTREICHEN

- Entdecken Sie die Welt der Farben.
- Lernen Sie harmonische Farbkonzepte aus der Natur.
- Erkennen Sie die individuelle Farbgebung von Haut, Haaren und Augen.
- Analysieren Sie die stimmige Farbtemperatur Ihrer Kunden.
- Üben Sie praktisch erste Beratungsschritte.

TAG 2 | DIE DIFFERENZIERTER FARBANALYSE

- Erkennen Sie weitere Charaktereigenschaften von Farben.
- Spielen Sie mit den individuellen Nuancen der Farbharmonie.
- Testen Sie die jeweiligen Tendenzen und Anteile aus den Farbharmonien.
- Führen Sie eine komplette Farbanalyse durch.

TAG 3 | PRAXIS DER FARBBERATUNG

- Entdecken Sie die vier Gruppen der psychologischen Farbwirkung.
- Erarbeiten Sie Farben für die Basisgarderobe.
- Kreieren Sie interessante Farbkombinationen für Ihre Kunden.
- So führen Sie ein Beratungsgespräch mit Ihren Kunden.
- Vermitteln Sie das Ergebnis Ihrer Farbberatung mithilfe des Color Guides und des Farbpasses.

Modul B Ausbildung zum Style Guide Woman

TAG 1 | GRUNDLAGEN DER STILANALYSE

- Lernen Sie die sieben Faktoren für eine optimale Erscheinung kennen.
- Schärfen Sie Ihren Blick für die Formen Ihrer Kundin. Sie analysieren praktisch Körper- und Gesichtsformen sowie Knochenbau, Haut und Haarstruktur.
- Lernen Sie, wie Sie mit stimmigen Schnitten, Materialien und Mustern die individuelle Schönheit Ihrer Kundin unterstreichen.
- Üben Sie ganz praktisch eine Stilanalyse für Damen.
- Sie lernen sechs Grundstile der Bekleidung kennen und erarbeiten die individuelle Stilmischung für Ihre Kundin.

TAG 2 | PRAXIS DER STILBERATUNG

- Entdecken Sie die Körpersprache Ihrer Kundin und ihre einzigartige Identität.
- Wie sehen Sie sich selbst? Wie ist das Stilempfinden Ihrer Kundin?
- Lernen Sie, wie Sie die Proportionen der Kundin erkennen und positiv gestalten.
- So heben Sie mit Formen und Farben die positiven Seiten hervor.
- Kaschieren Sie geschickt die sogenannten Problemzonen.



Modul D

Abschlussmodul Beratung

TAG 1 | PRAKTISCHE KUNDENBERATUNG

- Sie haben die Möglichkeit, Ihre bisherigen Beratungserfahrungen auszuwerten.
- Vertiefen Sie die Persönlichkeitsmerkmale Ihrer Kunden.
- Beraten Sie unter fachlicher Anleitung einen Kunden oder eine Kundin.
- Lernen Sie durch das persönliche Feedback Ihrer Trainerin.
- Reflektieren Sie Ihre bisherige Erfolgsgeschichte.

TAG 2 | MARKETING

- Der erfolgreiche Start nach Ihrer Personality-Stylist-Ausbildung
- Erarbeiten Sie Ihr persönliches Beraterprofil.
- Sieben Schritte zum Erfolg
- Welcher Preis für welche Leistung?
- Tipps zur Existenzgründung
- So gewinnen Sie Kunden für eine Farb- und Stilberatung.
- Seminare und Vorträge
- Unterstützung durch das TYP Color-Netzwerk



TAG 3 | DIE PASSENDEN ACCESSOIRES

- Praktische Übung: Eine Stilberatung für Damen
- Vertiefen Sie die Analyse der Gesichtsformen und lernen Sie Tipps zu passenden Kragen, Ausschnittformen und Schmuck kennen.
- Wie sind die typgerechte Frisur, Brille und Haarfarbe?
- Welche Schuhe und Strümpfe passen zu welchem Stil?
- Wann setzen Sie Gürtel und Taschen ein?

TAG 4 | PRAKTISCHE KUNDENBERATUNG

- Lassen Sie sich von Ideen für Ihr Beratungsmaterial inspirieren.
- Üben Sie anhand eines roten Fadens das Beratungsgespräch.
- Führen Sie eine komplette Stilberatung mit allen Modulen durch.
- Lernen Sie von dem persönlichen Feedback Ihres Trainers.
- Lassen Sie sich von den Ergebnissen Ihrer Seminarkolleginnen inspirieren.

Modul C

Ausbildung zum Style Guide Man



TAG 1 | STYLING-ANALYSE BEI HERREN

- Lernen Sie die Farbanalyse für Herren, auch mit Bart oder lichtigem Haar.
- Optimieren Sie Ihre Kommunikation mit dem Kunden.
- Die psychologische Wirkung von Farben
- Farbkombinationen für Beruf und Freizeit

TAG 2 | STYLING-BERATUNG BEI HERREN

- Welche Stilrichtungen finden sich in der Männerbekleidung?
- So analysieren Sie die Körper- und Gesichtsformen Ihres Kunden.
- Sie erarbeiten die individuelle Stilmischung Ihres Kunden.
- Testen Sie die Proportionen und überprüfen Sie die optimale Passform.
- So kombinieren Sie gekonnt Farbe, Muster und Material.
- Der perfekte Anzug: Auswahl von Hemd und Krawatte

TAG 3 | DER BERUFLICHE AUFTRITT UND DIE ACCESSOIRES

- Wertvolle Tipps für Koffer, Gürtel, Uhr & Co.
- Das 1×1 der Männerschuhe
- Empfehlen Sie Ihrem Kunden die optimale Frisur.
- Zeigen Sie dem Kunden seine stimmige Brillenform.
- Die Basis- und Festgarderobe des Mannes
- Sie erleben eine praktische Kundenberatung.

IHK-Zertifikatslehrgang

Personal Image Coach (IHK)

Gesamtumfang:

30 Seminartage (210 Std.)
+ Einzelarbeit (80 Std.)

Gesamtdauer:

10 Module über 24 Monate

Gruppengröße:

max. 12 Teilnehmer



Integratives Image Coaching für Führungskräfte, Mitarbeiter und Selbständige

Die Ausbildung begegnet einer zunehmenden Nachfrage nach qualifiziertem Business-Coaching im Bereich Corporate Image. Firmen und Selbständige fragen nach kompetenten Persönlichkeiten, die sie beim Aufbau einer typgerechten Business-Garderobe beraten können. Gefragt sind sowohl Mitarbeiterschulungen als auch Einzel-Coachings. Auf dieser Basis wurde ein modulares Ausbildungskonzept entwickelt, das die wichtigsten Kernkompetenzen vermittelt und einen Start als Personal Image Coach ermöglicht.

Modul 1 Grundlagen des Personal Coachings

- Einführung in das Coaching zur Lern- und Leistungs-optimierung
- Ganzheitlicher Ansatz: Ich als Coach – die Mitarbeiter – das Unternehmen
- Der Unterschied von Beratung und Coaching
- Grundlagen des Coaching-Prozesses (Landkarte)
- Selbsterfahrung mit dem Zürcher Ressourcen Modell

Modul 2 Erfolgreiches Auftreten im Business Teil I: Color Guide

- Farbberatung für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Grundlagen der Farbberatung
- Analyse der stimmigen Farben für Bekleidung und Frisur
- Kompetente Erscheinung durch die passenden Business-Farben
- Überzeugende Kombinationen für eine authentische Persönlichkeit

Modul 3 Erfolgreiches Auftreten im Business Teil II: Style Guide Woman

- Stilberatung für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Grundlagen der Stilberatung
- Die sechs Stilpersönlichkeiten
- Das Selbstbild als Personal Coach
- Praktische Kundenberatung

Modul 4 Stilberatung Herren: Style Guide Man

- Die fünf Stilpersönlichkeiten
- Der stilvolle Auftritt vom Scheitel bis zur Sohle
- Anlassgerechte Kombinationen in Beruf und Freizeit
- Wie passen Beruf und Stil zusammen?
- Anzugkunde: Auswahl von Hemd, Krawatte und Accessoires



Jetzt online anmelden:
www.gutshof-akademie.de



Modul 5

Soziale Kompetenz: Zertifizierter Knigge-Trainer

- Der erste Eindruck: Schlüsselreize und Distanzzonen
- Wer grüßt wen? Das richtige Vorstellen und Bekanntmachen
- Sitzungen leiten, Firmenhierarchie und König Kunde
- Vorstellungsgespräch und beruflicher Alltag
- Business-Lunch: Mit dem Kunden im Restaurant

Modul 6

Didaktische Kompetenz: Authentisch präsentieren

- Richtig präsentieren: Gehirngerechte Dialoge
- Erfolgreich präsentieren: Spektakuläre Redeeröffnungen
- Überzeugend präsentieren: Steigerung der Redesicherheit
- Sicher auf der Bühne: Körpersprache gekonnt einsetzen
- Einsatz von Medien und Übungen mit Video-Feedback

Modul 7

Kommunikationstechniken im Personal Coaching

- Erstkontakt und Erstgespräch
- Johari-Fenster: Selbst- und Fremdwahrnehmung verbessern
- Ressourcen- und lösungsorientierte Gesprächstechniken: Zuhören, Fragen stellen und Feedback geben
- Gestalten von Abschlussgesprächen

Modul 8

Image Coaching Damen und Herren

- Das optimale Business-Outfit durch Ist-Soll-Analyse
- Praktisches Image Design in Unternehmen
- Das gesellschaftliche Profil der Kunden: Anlässe, Position, Dresscode
- Persönliche Stärken wirkungsvoll und anlassgerecht einsetzen
- Check und Planung der Basisgarderobe
- Fallbeispiel: Alle Stufen des Image Coachings

Modul 9

Personal Coaching im Unternehmen

- Mitarbeiter, Abteilungen und Organisationssysteme verstehen
- Der Einzelne als Image-Träger des Unternehmens: Steigerung von Selbstwert und Motivation
- Einübung der Basis-Tools (IDC 4): Systemisches Stellen, Kommunikation (Leere-Stuhl-Arbeit)
- Umgang mit Widerständen und Konflikten

Modul 10

Positionierung und Vermarktung als Coach: Marketing

- Berufliche Identität und Positionierung
- Entwicklung des eigenen Profils als Personal Coach
- Public Relations: Aktive Öffentlichkeitsarbeit planen und umsetzen
- Erfolgreiche Pressearbeit: Positionierung in TV, Radio und Print
- Social Media: Facebook, Twitter, Google+

Master Mind

Für die erfolgreiche Absolvierung zum Personal Image Coach werden Experten aus den Bereichen Beratung, Coaching, Business und Persönlichkeitsentwicklung an insgesamt drei Tagen ihre Kompetenzen einbringen. Weitere Informationen zur Ausbildung sowie die Teilnahmebedingungen finden Sie im Internet.

Ausbildung

Zertifizierter Wohnberater

Gesamtumfang:

8 Seminartage (56 Std.)
+ Einzelarbeit

Gesamtdauer:
3 Module über 3 – 5 Monate

Gruppengröße:
max. 12 Teilnehmer



Erfolgreich als Wohnberater

Wohnberatung liegt im Trend, aber nicht jedes Konzept berücksichtigt den persönlichen Geschmack ausreichend. Die Gutshof Akademie bietet deshalb ein Beratungskonzept an, bei dem der Farb- und Wohnstil des Kunden zuerst ausführlich mithilfe eines Tests analysiert wird, bevor es an die Um- oder Neugestaltung geht. Das Beratungskonzept TYP Living hilft, ohne Einrichtungszwänge und Angst vor Fehlern nach individuellem Geschmack einzurichten. Inzwischen haben bereits zahlreiche Kunden ihr Domizil nach dem Konzept mit Wohn-Test, Beratung und Realisation eingerichtet. Nutzen Sie das einzigartige TYP Living- System für Ihren persönlichen Erfolg als Wohnberater.

Lernziele:

In der achttägigen Ausbildung zum Wohnberater lernen Sie das Konzept der individuellen Wohnberatung kennen. Ein Team von kompetenten Referenten vermittelt Ihnen das nötige Fachwissen, um bei Ihren Kunden eine professionelle Wohnberatung durchführen zu können.

Zielgruppen:

- Selbstständige Berater
- Einrichtungsberater
- Malermeister
- Raumausstatter
- Dekorateur
- Innenarchitekten

Teilnahmevoraussetzungen:

Zu Ihrer eigenen Entscheidungssicherheit führen wir im Vorfeld telefonisch ein Gespräch mit Ihnen, um herauszufinden, ob die Ausbildung für Sie geeignet ist. Bitte nehmen Sie über unser Online-Formular Kontakt mit uns auf oder rufen Sie uns an.

Abschluss:

Zertifikat der Gutshof Akademie. Voraussetzung ist die Teilnahme am gesamten Lehrgang und der erfolgreiche Abschluss der schriftlich dokumentierten Beratung.

Modul A ————— Farb- und Stilkonzepte für die Wohnung



TAG 1 | WOHNGESCHICHTE

- Historische Stilepochen und aktuelle Wohn-Trends
- Entdecken Sie die fünf Stilrichtungen im Koordinatenkreuz.
- Praktische Stilkunde: Konkrete Empfehlungen für Ihre Kunden

TAG 2 | FARBBERATUNG

- Harmonielehre nach den vier Jahreszeiten und ihre Differenzierung
- So stellen Sie zwölf Farbkonzepte mit den passenden Materialien zusammen.
- Analysieren Sie die Persönlichkeit Ihres Kunden.
- Kombinationen für Einrichtungsberater: Farbakkord und Kontrast im Raum

TAG 3 | FARBPSYCHOLOGIE

- Wohlbefinden und räumliche Ästhetik: Positive Proportionen
- Wie Farben im Raum wirken: Psychologische und physiologische Dimension
- Nutzen Sie Licht und Farbe im Raum.
- Praktische Hausarbeit:
 - Gestalten Sie Ihre persönlichen Bildcollagen zu den fünf Wohnstilen.
 - Gestalten Sie für einen Wohnraum ein individuelles Farbkonzept.

Modul B

Praxis der Inneneinrichtung

TAG 4 | RAUMLEHRE

- Die optischen Gestaltungsprinzipien mit den wichtigsten Kriterien für die Umsetzung
- Wie Sie Proportionen erkennen und beeinflussen.
- Anleitung zur Entwicklung einer positiven Raumqualität von bestehenden und neuen Räumen
- Nutzen Sie Aufmaß und Grundriss: Zeichnen Sie die Anordnung der Möbel im Raum.

TAG 5 | MATERIALKUNDE

- Arbeiten Sie mit den geeigneten Materialien: Holz, Leder, Stoff, Stein usw.
- So gestalten Sie harmonische Böden, Decken und Wände.
- Praktische Übung: Entwerfen Sie das Konzept für einen Wohnraum.
- Praktische Hausarbeit:
 - Entwickeln Sie für zwei Räume ein Wohnkonzept. Nutzen Sie das Aufmaß und gestalten Sie die Anordnung im Raum, die konkrete Farbgebung und den Wohnstil.



Modul C

Wohnberatung beim Kunden

TAG 6 | WOHNSTILBERATUNG VERTIEFEN

- Auswertung Ihrer Hausarbeit-Stil-Collagen: Persönliches Feedback vom Trainer
- Sie vertiefen Ihr Empfinden für die passende Stilmischung Ihrer Kunden.
- Die Phase 1 der Wohnberatung
- Trainieren Sie ein Beratungsgespräch mit dem TYP Living-Wohntest.

TAG 7 | WOHNRAUMKONZEPT ENTWICKELN

- Nutzen Sie Ihre Fantasie und Kreativität, um Herzensräume zu gestalten.
- Die Phase zwei der Wohnberatung
- Room Redesign: Entwickeln Sie eine natürliche Balance im Raum.
- So setzen Sie Ihre Gestaltungsideen praktisch um.

TAG 8 | ABSCHLUSS

- Führen Sie im Team eine komplette Wohnberatung beim Kunden durch.
- Persönliche Auswertung und Feedback des Kunden
- Marketingtipps für die Praxis



Social Media Manager



Wie Sie Fachkräfte finden und Kunden dauerhaft an Ihr Unternehmen binden

Werbung im Netz bricht derzeit alle Rekorde. Meinungsbildung geschieht heute im Internet. Social Networks werden immer mehr als Baustein in Unternehmensstrategien gesehen und eingesetzt. Die Ausbildung bietet Ihnen das grundlegende methodische und soziale Wissen, um erfolgreich und präsent im Netz agieren zu können. Persönliches Handeln und Selbstreflexion stehen im Vordergrund. Sie erhalten wertvolle Impulse, sammeln Rückmeldungen, feilen an Ihrer Professionalität und an Ihrem Profil.

Zielgruppen:

- Mitarbeiter Marketing und Kommunikation, die intern und extern Botschaften platzieren
- Mitarbeiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die ihre Stärken in der Umsetzung sehen
- Mitarbeiter Vertrieb, die ihre Konzepte im Hinblick auf Methodik und Didaktik überprüfen
- Führungskräfte: Geschäftsleitung, Abteilungsleiter, die Entscheidungsprozesse im Marketing optimieren möchten
- Selbständige Berater und Agenturen, die ihrer Arbeit den Feinschliff geben wollen

Lernziele:

- Sie lernen die Möglichkeiten sozialer Netzwerke kennen und binden sie partnerschaftlich in die Unternehmenskommunikation ein.
- Sie erhalten einen Überblick über die wichtigsten Tools und können sie sicher und gewinnbringend einsetzen.
- Sie erlangen Kenntnisse über die wichtigsten rechtlichen Aspekte.
- Sie üben praxisorientiert professionelle Dialoge in sozialen Netzwerken und können Chancen und Risiken bewerten.

Tag 1 — Anleitung zum Querdenken

EFFEKTIVE TOOLS FÜR AKTIVE KUNDEN- UND MITARBEITERKOMMUNIKATION

- Einführung in Social Media
- Technisches Fundament: Beispiele gelungener Netzwerkarchitektur
- Gute Vernetzung zwischen Homepage und Blog
- So werden Sie zur Marke im Netz
- Budgetplanung für Marketing und Ressourcen mit Zielklarheit vorbereiten
- Kreatives Schreiben: Elemente wirkungsvoller Sprache
- Mühelos neue Themen für das Netz entwerfen
- Sprache gekonnt in unterschiedlichen Variationen einsetzen
- Glaubwürdigkeit: Die eigene Marke in der realen und virtuellen Welt pflegen
- Online-Etikette: Guter Stil im Umgang mit Kritik



Gesamtumfang:
3 Seminartage (21 Std.)
+ Einzelarbeit
Gruppengröße:
max. 12 Teilnehmer



Methoden:

- Best-Practice-Beispiele live sehen und erleben
- Es werden ausschließlich erprobte und theoretisch fundierte Methoden eingesetzt.
- Zahlreiche Übungen mit differenziertem Feedback
- Sofortige Umsetzung der Seminarinhalte in einer geschlossenen Facebook-Gruppe
- Arbeiten Sie an einem konkreten Projekt aus Ihrem Unternehmen und bringen Sie entsprechende Informationen mit, mit denen Sie die neu gewonnenen Erkenntnisse direkt in die Tat umsetzen können.

Tag 2 Bekenntnis zur Vielfalt

MIT KOMMUNIKATIVEN FÄHIGKEITEN ERFOLGREICHE DIALOGE STEUERN

- Auswertung der Praxisanwender
- Facebook professionell einsetzen: Aktiv Fans gewinnen
- Wirkungsmechanismen authentischer Dialoge
- Regionales Webmarketing und SEO
- Grenzen der Netzwerke: „Shitstorm“ vermeiden
- Den Social-Media-Auftritt im Unternehmen einführen
- Sieben Tage, sieben Posts: Erfolgsfaktoren gelungener Sprache
- Innovativ werben ohne Aufdringlichkeit
- Authentisches Ghostwriting – Komplexität einfach übersetzen
- Marketing ohne Marketing

Tag 3 Strategie zum Umsetzen

AKTIV NEUE MITARBEITER UND KUNDEN GEWINNEN

- Markenbildung im Netzwerk
- Das Netz in der eigenen Firma auswerfen
- Gute Ergebnisse erarbeiten, Identifikation schaffen und als Team erfolgreich agieren
- Clevere Pläne für interessante Online-Kommunikation
- Taktische Planung des Netzauftritts
- Google+, Twitter, Pinterest: Eine Community aufbauen und pflegen
- Analyse Ihrer Social-Media-Strategie: Ideen auf dem Prüfstand
- Digital und analog im Dialog: Fachkräfte für das Unternehmen begeistern
- Datenschutz und Urheberrechte: Wie Sie Fotos einsetzen



Jetzt online anmelden:
www.gutshof-akademie.de

IHK-Zertifikatslehrgang

Waldbademeister[®] (IHK)



In Japan ist „Shinrin Yoku“, das Waldbaden, eine jahrzehntealte Tradition und erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Dabei wird die positive Wirkung von Waldaufenthalten auf die Gesundheit von Körper und Psyche genutzt. Seit 2012 gibt es dort an Universitäten den Forschungszweig „Waldmedizin“. Auch in Deutschland gibt es immer mehr Menschen, die das Waldbaden für sich entdecken. Dafür gibt es drei Hauptgründe:

Grund 1:

Waldbaden bietet einen Kontrapunkt zur zunehmenden Überforderung durch 24/7-Erreichbarkeit und den steigenden Anforderungen in Privat- und Berufsleben.

In einer Zeit, in der Leistung, Effektivität und Wachstum immer größeres geschrieben werden, wird ein Ausgleich dazu stetig dringender. Etliche Studien zeigen, dass Krankheiten wie Burnout und Depressionen unaufhaltsam zunehmen. Zudem wird durch die stärkere Technisierung und Digitalisierung die im Menschen tief verankerte Sehnsucht nach Verbundenheit mit der Natur immer größer.

Grund 2:

Waldbaden beeinflusst unsere Gesundheit positiv.

So konnten in Studien folgende Einflüsse nachgewiesen werden:

- Verdopplung der T-Helferzellen
- Stresshormone werden abgebaut
- Steigende Vitalität
- Verringerung von Angstzuständen, Depressionen und Wut
- Stärkung des Immunsystems durch die ätherischen Öle der Bäume

Grund 3:

Die Sehnsucht nach persönlichem Kontakt statt Social Media steigt.

Es gibt etliche Studien über zunehmende Depressionsraten durch Social Media. Die Kontaktverarmung verstärkt den inneren Druck, ein perfektes Schein-Ich aufbauen zu müssen. Zudem können viele Menschen gar nicht mehr abschalten. Ihnen ist nicht bewusst, dass die sozialen Netzwerke extrem süchtig machen: Der Dopamin-Kick durch Social Media im Gehirn liegt nur geringfügig unter dem, den Kokain auslöst.

Wann haben Sie das letzte Mal eine Stunde mit einem guten Freund oder Ihrem Partner genossen, ohne dass die gemeinsame Zeit durch den Blick auf einen Bildschirm oder einen Signalton unterbrochen wurde? Wie viele „High Quality“-Begegnungen haben Sie in der Woche? Soziale Kontakte gehören zu den Grundbedürfnissen. Kontaktarmut hinterlässt nicht nur seelische Spuren, sondern kann auch Krankheiten begünstigen.

Und das ist Ihre Chance:

- Statt der zehnte Yogalehrer in Ihrer Stadt zu sein, könnten Sie der erste Waldbademeister werden.
- Bauen Sie sich einen Nebenverdienst auf: Mit ein bis zwei Gruppen pro Woche können Sie sich ein zweites Standbein aufbauen.
- Als Waldbademeister sorgen Sie für Ihre eigene Gesundheitsprävention und können damit Geld verdienen.
- Sie erleben „High Quality“-Begegnungen mit anderen Menschen und entschleunigen dabei selbst.
- Waldbaden erscheint immer stärker in den Medien. Ihre Lokalzeitung wird darüber viel eher berichten als über das nächste neue Yoga-Studio.
- Ihr Vorteil beim Waldbaden: Sie brauchen keine Räume anzumieten, die hohe Kosten verursachen, sondern können die Freiheit des Waldes nutzen.



Diesen gesundheitsfördernden Effekt können Sie selbst in der Gutshof Akademie erleben: Nordhessen gilt als waldbereichstes Gebiet Deutschlands und umfasst einige der schönsten Wälder Deutschlands.

Professionelle Anleitung zum Waldbaden

(2 Tage)

- Erfahrungsraum Wald: Trainieren Sie alle fünf Sinne.
- So aktivieren Sie eine heilsame Beziehung zum Wald.
- Wie Sie Ihre Selbstwahrnehmung fördern und teilen
- Die Energie des Schweigens: Meinen Gefühlen freien Raum lassen
- Den eigenen Atem spüren und neue Kraft tanken
- Entspannung lernen und Achtsamkeit üben



Dauer

2 Tage Selbsterfahrung
+ 4 Tage Ausbildung

Zwischen Modul 1 und 2 trainieren Sie zu Hause, um Ihr eigenes Waldbade-Angebot vorzubereiten.

Insgesamt 80 Unterrichtsstunden
(54 im Seminar, 16 im Selbststudium, 10 in der Ausarbeitung des eigenen Angebots)



Tag 1

Waldkunde

- Einführung mit dem Förster: Waldwissen praktisch trainieren
- Kreislauf Wald und die Symbiose zwischen Mensch und Natur
- Die Intelligenz der Bäume erkennen
- Von der Heilkraft des Waldes profitieren
- Ätherische Öle und Düfte des Waldes

Tag 2

Körper und Seele

- Einführung in die Identitätsarbeit: Wer bin ich?
- Praktische Übungen zur Körperwahrnehmung
- Waldbade-Praxis: Sehen, hören, riechen, schmecken, fühlen
- Den eigenen Stand einnehmen und neue Achtsamkeit erfahren
- Allein Zeit im Wald verbringen und die Wahrnehmung trainieren



Tag 3

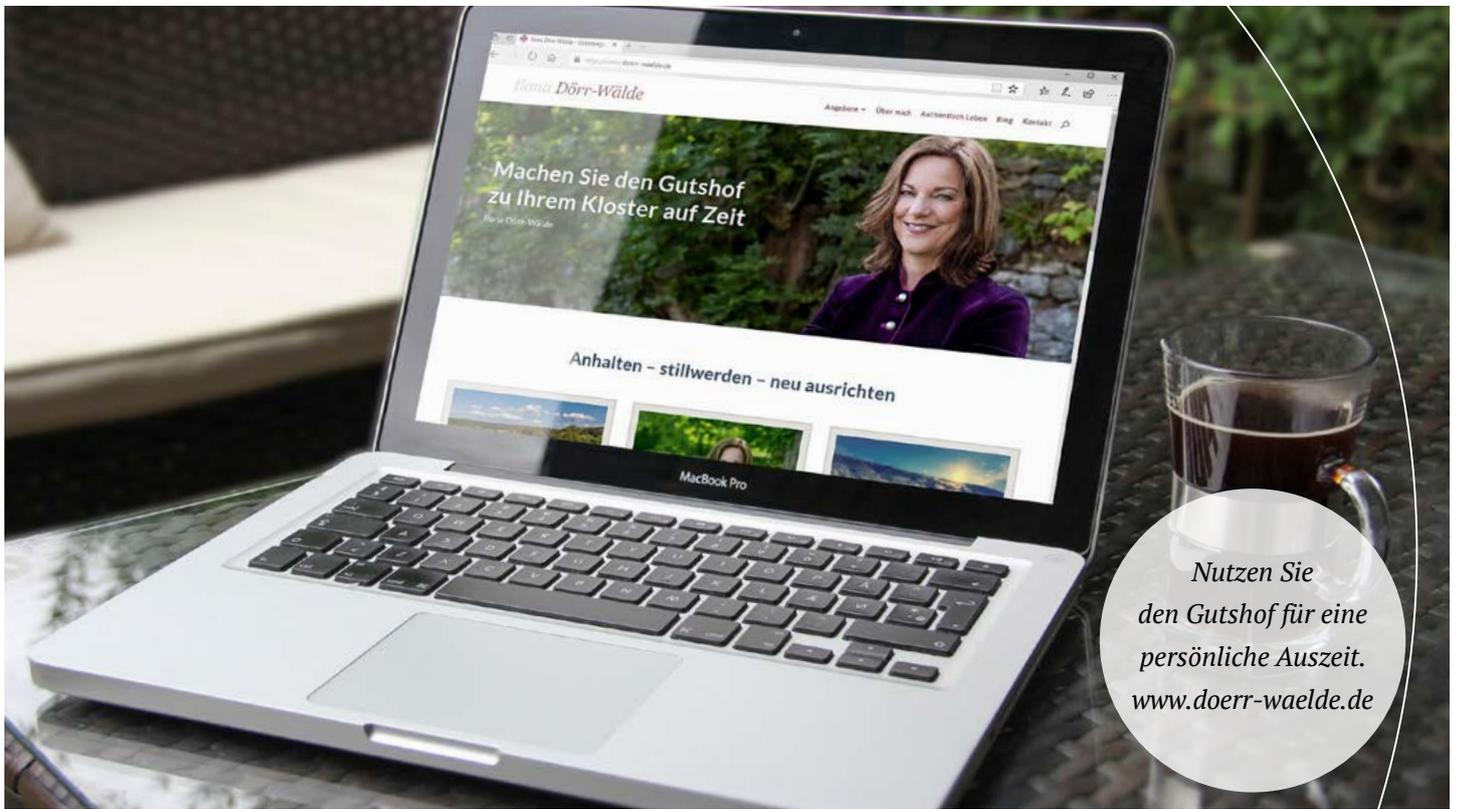
Kommunikation

- Mein Dialog mit der Natur, dem Schöpfer und mir selbst
- Den eigenen Gefühlen Raum geben
- Gemeinschaft am Lagerfeuer: Wärme und Nähe erleben
- Neue Tiefe der Begegnung erleben und Freundschaften schließen
- Authentic Relating Games zu zweit

Tag 4

Waldbaden trainieren

- Meine Praxis als Waldbademeister
- Kurse planen und organisieren
- Marketingplan: Kunden gewinnen und begleiten
- Vertiefendes Wissen zum Waldbaden
- Die Übungen im Alltag nutzen



Nutzen Sie
den Gutshof für eine
persönliche Auszeit.
www.doerr-waelde.de

Ihre Ausbildungsexperten



Katharina Althaus

arbeitet als Fachfrau für Innenarchitektur und Raumgestaltung in einem alteingessenen Malerbetrieb. Nach ihrem Motto „Authentisches Wohnen ist wertvoller als die Jagd nach Trends“ betreut sie als selbstständige Wohn- und Einrichtungsberaterin private wie auch gewerbliche Kunden.



Marion Ising

ist seit 2005 Personality Stylistin und zertifizierte Knigge-Trainerin. Sie berät mit viel Herzblut Menschen, die ihren privaten und Business-Auftritt optimieren und ihr volles Potenzial entfalten möchten. Sie betreut das deutschlandweite Beraternetzwerk.



Prof. Harald Braem

ist Dozent für Kommunikation und Design. Sein Schwerpunkt ist Farbenlehre und Farbpsychologie – in diesem Bereich hat er auch zahlreiche Fachartikel und Bücher veröffentlicht. Gemeinsam mit seinem Kreativteam hat er die „Lila Kuh“ erfunden.



Evelyn Siller

ist Stil- und Knigge-Expertin in Stuttgart. Sie unterstützt Führungskräfte, Unternehmen und alle, die durchstarten wollen, beim echten und stimmigen Auftritt, denn was zählt ist Beziehung - und diese beginnt mit dem ersten Eindruck.



Thomas Bröker

Thomas Bröker ist Experte für Hochsensibilität und authentisches Marketing. Er unterstützt Menschen dabei, in der heutigen Zeit der Reizüberflutung durch Authentizität ein erfüllendes und erfolgreiches Leben zu leben – sowohl im Beruflichen wie auch im Privatleben.



Ilona Dörr-Wälde

ist seit 1998 Master-Trainerin der Gutshofakademie und hat die Ausbildung zu Personal Image Coach und das TYP Living-Konzept der Wohnberatung sowie Kloster auf Zeit entwickelt. Als Beraterin und Coach unterstützt sie Menschen, ihr Potenzial zu entfalten. Sie ist Mitbegründerin und Leiterin der Gutshofakademie und war viele Jahre in der Industrie und im theologisch-pädagogischen Bereich tätig.



Ingo Golze

leitet seit 20 Jahren das BauAtelier Golze. Der Dipl.-Ingenieur für Architektur baut mit seinem Team eine Vielzahl von Projekten im kommunalen und gewerblichen Bereich. Sein Credo lautet: „Arbeits- und Wohnwelten brauchen Entfaltung!“



Rainer Wälde

gilt als „Deutschlands Knigge-Experte Nr. 1“ (Management Circle). Der Berater und Trainer, TV-Moderator und Buchautor steht an der Spitze des Marktführers für Image- und Stilberatung in Deutschland und weiteren europäischen Ländern. Er war von 2004 bis 2016 Herausgeber des Referenzwerks „Der Große Knigge“ im Verlag Deutsche Wirtschaft. Seit der Gründung war er von 2004 bis 2019 Vorsitzender und ist ab 2020 Ehrenvorsitzender des Deutschen Knigge-Rats.