

# Seminare und Workshops

von der Unternehmensberatung Doberstein und Kooperationspartner

---



## WE LOVE TO INSPIRE YOU!

Erfolgreiche Lernprozesse können nur proaktivität erfolgen. Aus diesem Grund legen wir großen Wert auf eine individuelle und sehr praxisnahe Ansprache der Teilnehmer/innen unserer Seminare und Workshops.


**Wir holen Sie dort ab, wo Sie stehen, geben Ihnen die notwendigen Informationen und die richtigen Impulse für Ihre berufliche und unternehmerische Praxis!**

---

## Unsere Seminare und Workshops konzentrieren sich auf folgende Bereiche:

- **Finanzierung** für mittelständische Unternehmen und Start-ups
- Modernes **Marketing** für Mittelständler und Freiberufler und soziale Dienstleister, Fach- und Führungskräfte
- **Betriebs- und Selbstorganisation** unter besonderer Berücksichtigung von VUCA-Anforderungen für Unternehmer, Selbstständige, Fach- und Führungskräfte

# SEMINARBESCHREIBUNGEN

<p><b>Dauer:</b> 2 Tage <b>Größe:</b> max. 10 TN <b>Kosten:</b> 390 € p. TN netto <b>Zielgruppe:</b> Unternehmer, Selbständige, Gründer, Freiberufler und Führungskräfte</p>	<p><b>“Ohne Moos nix los...” - Finanzierungstools für Unternehmer</b></p> 
--	--

Unternehmen im Mittelstand und Solo-Selbständigen mangelt es oft an finanzieller Ausstattung. In unserem Intensiv-Seminar geben wir Ihnen breit gefächerten Überblick über Möglichkeiten, die sich Ihnen bieten, um finanzielle Mittel für das eigene Unternehmen zu generieren und sich dauerhaft finanziell gut aufzustellen. Sie erhalten zudem entsprechende Unterlagen zum persönlichen Nachbereiten und bekommen mittels praktischer Übungen das nötige Rüstzeug, um die richtigen Stellschrauben für Ihren Geschäftserfolg zu drehen!

## **Lernen Sie die richtigen Grundlagen kennen:**

- Finanzierung ist mehr als nur Kreditaufnahme: Innen- und Außenfinanzierung
- Finanzen richtig planen - Liquidität, Rentabilität und Unternehmerlohn
- Darlehen, Kredite und Beteiligungen, Leasing und Factoring
- Alternativen im Internetzeitalter: Methoden des Crowdfinancing

## **Erhalten Sie viele praktische Tipps zum Verhandeln um Geld**

- Bankgespräche führen; wie denkt und arbeitet die Bank?
- Kommunikation im Bereich Crowdfunding
- Pitching vor Investoren und Förderern

**Dauer:** 1/2 Tag

**Größe:** max. 20 TN

**Kosten:** 150 € p. TN netto

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Gründer, Freiberufler und  
Führungskräfte

- auch als gruppen-  
spezifisches Seminar für  
Verbände, Vereine und  
andere Interessengruppen  
zum Pauschalpreis von 400 €  
zzgl. 19% MwSt. buchbar

## Neue Finanzierungswege im Internetzeitalter: Crowdfunding, Crowdlending, Crowdinvesting



Längst ist „Crowdfunding“ nicht mehr nur etwas für Künstler und Kreative, sondern es durchdringt die Wirtschaftswelt. Kleine und mittlere Unternehmen, Solopreneure und Start-ups verschaffen sich auf diese Weise das geeignete Investitions- und Wachstumskapital - PR und Marketing inbegriffen. Denn auch das liefert eine gute Crowdfinancing-Kampagne gleich mit.

Wer jedoch auf diese Weise erfolgreich Geldmittel einwerben will, braucht neben einer guten Idee, einer überzeugenden Kommunikation und einer geeigneten Plattform auch finanzwirtschaftliches Knowhow. Daran fehlt es vielen Kapitalsuchenden leider oft. Darum setzen wir genau hier mit unserem Seminarkonzept an. Wir geben Crowdfunding-Aspiranten und Unternehmen, die nach neuen und zeitgemäßen Finanzierungswegen suchen, einen qualifizierten Ein- und Überblick über das, was sich hinter den Begriffen „Crowdfunding“, „Crowdlending“ und „Crowdinvesting“ genau verbirgt, wo Chancen und wo Stolperfallen liegen. Gemeinsam erarbeiten wir dann anhand eines realen Anliegens aus der Gruppe ein Konzept, nachdem Sie eine erfolgreiche Fundingkampagne durchführen können.

**Dauer:** 1/2 Tag

**Größe:** max. 20 TN

**Kosten:** 150 € p. TN netto

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Gründer, Freiberufler und  
Führungskräfte, Controller

Auch als Inhouse-oder  
Gruppenseminar buchbar  
zum Pauschalpreis von 400 €  
zzgl. 19% MwSt.

## Der Blick in die Zukunft: Finanzplanung



Niemand kann die Zukunft sicher vorhersagen, doch wir kennen schon diverse finanzielle Verpflichtungen. „Unternehmenssteuerung nach Kontostand“ führt früher oder später zu ernsthaften Problemen. So bedarf es denn doch der (ungeliebten) Planung. Dazu gehören die Rentabilitätsplanung und die Liquiditätsplanung. Wo liegen die Unterschiede? Welchen Aussagegehalt haben diese für wen - intern und extern? Wie gehe ich hier am besten vor? Denn Planung ist vor allem eins: Methodik.

Gleichzeitig kann die Planung als Ausgangspunkt zur Unternehmenssteuerung dienen. Es gibt Anregungen, welche Positionen gleich einer kritischen Betrachtung unterzogen werden sollten, sich zu fragen „Sind diese in der Höhe wirklich notwendig?“ statt sie einfach fortzuschreiben.

**Dauer:** 3 Tage

**Größe:** max. 10 TN

**Kosten:** 590 € p. TN netto

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler, Fach- und  
Führungskräfte

- auch als **firmeninternes**

**Inhouse-Seminar** und als

solches auch mit

Spezialisierung auf **soziale**

**Dienstleister** buchbar

## Marketing intensiv für kleine und mittlere Unternehmen



In unserem 3-tägigen Intensiv-Seminar mit zwei erfahrenen Dozenten geben wir Ihnen nicht nur einen breit gefächerten Überblick über die zahlreichen Möglichkeiten, die sich Ihnen im Marketing bieten und zeigen Ihnen anhand von guten Praxisbeispielen, was alles möglich ist, Sie erhalten auch anhand von Arbeitsbögen und Übungen das nötige Rüstzeug, um hier die richtigen Stellschrauben für Ihren Geschäftserfolg zu drehen!

### Tag 1: Die richtigen Grundlagen kennen

- Was ist Marketing?
- Der richtige Marketing-Mix
- Die Bedeutung von Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Die Bedeutung von Netzwerken
- Die neue IT-Medien

### Tag 2: Konkreter werden

- Überblick über die verschiedenen Marketing-Strategien (vom Direktmarketing per Brief und Telefon bis hin zu Guerilla-Strategien)
- Produkte und Produktbotschaften
- Markenbildung
- Standortfragen und Vertriebswege
- Zielgruppen
- Preisstrategien und Rabattsysteme

### Tag 3: Den eigenen Marketing-Fahrplan erstellen

- Die eigenen Ziele definieren und Ressourcen bestimmen
- Passende Marketing-Mittel für den eigenen Etat und die eigenen Ziele auswählen
- konkrete Umsetzungsplanung

**Dauer:** 1,5 Tage

**Größe:** max. 12 TN

**Kosten:** 290 € p. TN netto

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler und  
Führungskräfte

- **auch als firmeninternes  
Inhouse-Seminar** und als  
solches auch mit  
Spezialisierung auf **soziale  
Dienstleister** und  
**Unternehmen, die unter  
Fachkräftemangel leiden,**  
buchbar

## Social Media Marketing für kleine und mittlere Unternehmen



Social Media Marketing ist längst mehr als ein nettes "Add-on" zu den klassischen Werbekanälen - im Gegenteil. Die Bedeutung klassischer Werbemedien wie Flyer, Plakate, Anzeigen und TV-Spots nimmt in der digitalisierten Gesellschaft voller Bilder und Informationen rasant ab. Der moderne Mensch verbringt einen großen Teil seiner Zeit im Internet und in den sozialen Medien. Allein Facebook hat mehr als eine Milliarde Nutzer. Darum Social Media Marketing in vielen Unternehmen bereits ein fester Bestandteil des Marketingkonzepts. Kleine und mittlere Unternehmen tun sich dabei noch etwas schwer. Dabei könnten gerade sie überproportional von den neuen Medien profitieren, denn diese sind - nahezu immer - kostenfrei jederzeit für jeden verfügbar! In unserem Seminar erhalten Sie einen guten Ein- und Überblick über die Möglichkeiten der sozialen Medien. Wir wollen Sie unterstützen, Ihre Zielgruppe(n) im Internet aufspüren und einen Redaktionsplan zu entwickeln, der die Inhalte liefert, die diese Menschen gerne mit Freunden und Bekannten im Netz teilen. So werden Ihre Zielkunden schließlich Ihre besten - und preiswertesten - Werbepartner.

**Dauer:** 1 Tag

**Größe:** max. 10 TN

**Kosten:** 125 € p. TN

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler, Fach- und  
Führungskräfte

- **auch als firmeninternes  
Inhouse-Seminar** und als

solches auch mit

Spezialisierung auf **soziale**

**Dienstleister** buchbar

## **Der Kunde im Fokus: Kompaktseminar zur Kundenorientierten Akquisition**



In einer Zeit, in der fast alle Märkte gesättigt sind und es im Prinzip alles für alle schon gibt, wollen Kunden immer wieder neu erobert werden. Dazu braucht es entsprechendes Know-how und gezieltes Vorgehen.

In unseren Seminaren zu diesem Thema beschäftigen wir uns mit nachhaltigen Marketingstrategien unter dem Aspekt der Kundenorientierung und der gezielten Akquisition. Anhand von Praxisbeispielen und zielgerichteten Übungen erleben Sie in der Kleingruppe im Rahmen unseres Seminars was alles möglich ist, um Ihre Akquisition entsprechend auszurichten und optimieren zu können.

Wir beschäftigen uns mit Ihrer Zielgruppe, dem Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und lernen nützliche Werkzeuge dafür kennen. Sie erfahren, wie Sie den Kundennutzen Ihrer Angebote optimal kommunizieren, gute Geschichten erzählen, optimale Werbebriefe und Mailings für Ihre Kunden verfassen und wie Sie geschickt Referenzen und Empfehlungen nutzen. Am Ende des Seminars erstellen Sie sich Ihren eigenen Akquisitions-Fahrplan.

**Dauer:** 1 Tag

**Größe:** max. 12 TN

**Kosten:** 125 € p. TN

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler, Fach- und  
Führungskräfte

- auch als **firmeninternes  
Inhouse-Seminar** und als

solches auch mit

Spezialisierung auf **soziale**

**Dienstleister** oder als

**Online-Training** buchbar

## Präsentieren und Akquirieren nach der Elevator Pitch-Methode



Die "Elevator-Pitch"-Methode ist eines der effektivsten Verfahren, um sich und die eigenen Angebote und Fähigkeiten wichtigen Personen erfolgreich vorzustellen und so Aufträge, Jobs oder Gelder zu akquirieren. Leider wird diese Methode oft missverstanden als Formel für eine allgemeingültige kurze Selbstpräsentation. Wie es anders und richtig geht, erfahren Sie in diesem Kurs...

Ziel der Kurse ist es, Sie in die Lage zu versetzen, sich auf Situationen der Akquisition und Präsentation erfolgreich vorzubereiten. Sie lernen, sich einen "Baukasten" zu erstellen, der es Ihnen leicht macht, situationsbezogen in kürzester Zeit jeweils optimal Ihr Ziel zu erreichen.

### Die Methode ist anwendbar für:

- die "Königdisziplin" der mündlichen direkten Kurz-Akquisition (auch am Telefon)
- Angebotspräsentationen / Pitching vor Förderern oder Investoren
- schriftliche Akquisition / Fundraising

Sie orientiert sich immer an den Belangen des Gegenübers und bringt diese in Einklang mit dem eigenen Ansinnen. So entsteht eine gute kommunikative Grundlage für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung.



**Dauer:** 1 Tage  
**Größe:** max. 12 TN  
**Kosten:** 250 € p. TN

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler, Gründer, Fach-  
und Führungskräfte

- auch als **firmeninternes  
Inhouse-Seminar** und als

solches auch mit

Spezialisierung auf **soziale**

**Dienstleister** oder als

**Online-Seminar** buchbar

## Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Unternehmen und Organisationen



Wie schaffe ich es, dass die Medien über mich bzw. mein Unternehmen (positiv) berichten? Wie kommen wir in die Zeitung? In den Rundfunk? Oder gar ins Fernsehen? Und ohne etwa teure Werbung zu schalten? Aber natürlich auch nicht mit einer Negativschlagzeile...Gut, wenn Sie sich diese Fragen schon einmal gestellt haben. Dann ist Ihnen bereits klar, wie wichtig es ist, dass Sie bzw. Ihr Unternehmen positive öffentliche Erwähnung finden.

### Und diese Themen erwarten Sie in unserem Kurs:

- Wie, wo und wann ist PR möglich?
- Der Presseverteiler
- Die Pressemeldung
- Die Pressekonferenz
- Das Interview
- Rechtliches
- Online PR
- Pressefotos

Sie erhalten wertvolle Informationen als Handout, und wir laden Sie ein, zur Übung eine Pressemeldung verfassen, die wir gemeinsam mit Ihnen besprechen.

**Dauer:** 1 Tag  
**Größe:** max. 12 TN  
**Kosten:** 125 € p. TN

**Zielgruppe:**

Berufseinsteiger/innen,  
Berufsrückkehrer/innen,  
Solo-Selbständige,  
Freiberufler, Fach- und  
Führungskräfte  
auch als **Online-Training**  
buchbar

## Das World Wide Web für die eigene Karriere nutzen



Das Internet und die modernen Medien sind aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Die sozialen Medien sind dabei längst nicht mehr ein Tummelplatz für sehr junge Nutzer. Studien haben ergeben, dass die Mehrheit aller über 18-Jährigen nutzt die sozialen Medien mindestens einmal pro Woche nutzt und Medien wie facebook zunehmend zu einem Netzwerk für die 35 - bis 55-Jährigen wird. Auch werden die sozialen Medien immer mehr von weiblichen Nutzerinnen beherrscht. Allein bei facebook sind 77 Prozent der weiblichen Onliner unterwegs und Pinterest hat inzwischen dreimal so viele weibliche Nutzerinnen wie männliche Nutzer. An ihre berufliche Zukunft denken dabei allerdings die wenigsten. Statt sich als Experte/ Expertin mit der eigene **Marke ICH** im Netz populär zu machen und berufliche Beziehungen zu knüpfen und zu pflegen, werden vor allem private Kontakte gepflegt oder man tauscht sich über bekannte Marken, Promis oder Produktangebote aus. Dabei bietet das Internet sehr viele Chancen für die eigene Karriere...

Welche und was für Schritte im Einzelfall zu empfehlen sind, damit Sie sich online ins rechte Licht rücken und den nächsten Karriereschritt gehen können, darum geht es in unserem Seminar.

Wir geben Ihnen wichtige Impulse zeigen Ihnen auch anhand von guten Beispielen auf, wie man das Internet nutzen kann, um ganz neue, ungewöhnliche Karrierewege zu beschreiten.

**Dauer:** 1 Tag

**Größe:** max. 10 TN

**Kosten:** 135 € p. TN

**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler, Gründer  
- auch als Inhouse- und  
Online-Seminar buchbar

## Selbstorganisation für Selbstständige



Eine wachsende Zahl von Unternehmern und Solo-Selbstständigen bewegt sich in einem permanenten Spannungsfeld der "3 A": Auftragsakquise, der Auftragsabwicklung und begleitenden administrativen Aufgaben wie Buchhaltung und Controlling. Hinzu kommen persönliche Anforderungen, z. B. durch die Familie.

Eine gute Selbstorganisation und eine passende Betriebsorganisation verhelfen zu einer gelungenen Work-Life-Balance, fördern den beruflichen Erfolg und erleichtern das Leben insgesamt.

In unserem kompakten Seminar möchten wir Ihnen sowohl mit theoretischem Input als auch mit praktischen Übungen das nötige Rüstzeug an die Hand geben, und Ihnen zeigen, wie Sie sich realistische Ziele setzen und gute Strukturen für eine erfolgreiche Lebens-, Unternehmens- bzw. Berufsplanung gewinnen können. Sie werden lernen, gutes Zeitmanagement zu betreiben, Wege zu mehr Gelassenheit zu finden, sowie zu überwinden. Gemeinsam mit Ihnen werden wir Knackpunkte in Ihrem beruflichen und privaten Alltag identifizieren, Ressourcen ausfindig machen und Ihnen helfen, dies besser wahr zu nehmen und zu nutzen.

**Dauer:** 1,5 Tag  
**Größe:** max. 10 TN  
**Kosten:** 290 € p. TN  
**Zielgruppe:**

Unternehmer, Angestellte,  
Selbständige, Freiberufler,  
Gründer, Berufseinsteiger,  
Berufsrückkehrer  
- auch als Inhouse-Seminar  
buchbar

## Anpacken statt Aufschieben! Von der Prokrastination zum erfolgreichen Durchstarten



In unserem anderthalbtägigen Seminar möchten wir Ihnen sowohl mit theoretischem Input als auch mit praktischen Übungen das nötige Rüstzeug an die Hand geben, um den Gründen für die „Aufschieberitis“ auf die Spur zu kommen und wirksam Abhilfe zu schaffen. Sie erfahren, wie Sie sich realistische Ziele setzen und Struktur für eine erfolgreiche Lebens- und Berufsplanung gewinnen können. Sie werden lernen, Stolperfallen zu identifizieren und Ihre Ressourcen besser wahrnehmen nutzen zu **können**.

### Die Themen im Überblick:

- „Aufschieberitis“ – was ist das?
- Meine persönlichen Ziele in den verschiedenen Lebens- und Arbeitsbereichen
- Meine persönlichen Ressourcen
- Stolperfallen erkennen und vermeiden
- 5- Schritte-Plan „Anpacken statt Aufschieben“

**Dauer:** 2 Tage  
**Größe:** max. 10 TN  
**Kosten:** 450 € p. TN  
**Zielgruppe:**

Unternehmer, Selbständige,  
Freiberufler, Gründer, Fach-  
und Führungskräfte  
-auch als Inhouse-Seminar  
buchbar

## Strategien für die VUCA-Welt Kompetenz für die Arbeitswelt 4.0



VUCA steht für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit (Ambiguität). Unsere moderne Welt ist VUCA und der richtige Umgang damit ist eine der größten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Volatile Märkte, disruptive Innovationen, Druck durch Digitalisierung und Globalisierung und damit verbunden wiederum ein hoher Anpassungsdruck lasten auf Unternehmen und ihren Mitarbeitern. Gerade der unternehmerische Mittelstand mit seinen knappen Ressourcen ist betroffen, und wie jüngste Studien ergaben, fehlt es genau hier an passenden Strategien. Dabei sind die Voraussetzungen eigentlich gut: Deutschlands Mittelstand verfügt über ein hohes Innovationspotenzial und ist international hochgradig wettbewerbsfähig. Hinzu kommen sehr gut ausgebildete Fach- und Führungskräfte und der Zugang zu modernen Technologien.

In unseren Workshops und Seminaren zum Umgang mit den Herausforderungen der VUCA-Welt lernen die Teilnehmenden die Mechanismen und Wirkungsweisen von VUCA kennen. Sie bekommen nicht nur wertvolle Informationen darüber, welche Auswirkungen die VUCA-Welt auf jeden von uns hat, sondern ihnen wird auch vermittelt, wie man in der VUCA-Welt erfolgreich den Herausforderungen begegnen kann.


**Dauer:** 2 -3 Tage  
**Größe:** max. 10 TN  
**Kosten:** 450 - 600 € p. TN  
**Zielgruppe:**  
Unternehmer, Gründer,  
Fach- und Führungskräfte  
-auch als Inhouse-Seminar  
buchbar

## Der Mitarbeiter geht – Das Know-how auch?



Natürlich geht das Know-how des Mitarbeiters! Die Frage lautet genau genommen „Ist es dann endgültig nicht mehr verfügbar?“ Es gibt vielfältige Möglichkeiten der Wissenssicherung in einem Unternehmen, die Speicherung von Dokumenten ist da nur eine und meistens die am wenigsten effektive. Eine Blaupause gibt es nicht, je nach Größe, Tätigkeitsfeld und anderen Variablen kommen andere Möglichkeiten in Betracht. Diese wirken entweder fortlaufend oder einmalig bis hin zur Notlösung kurz vor dem Wechsel.

Das Thema wird zunächst in dem übergeordneten Themenfeld Wissensmanagement verortet, um die Wechselbeziehungen einer langfristigen wissensorientierten Unternehmenssteuerung aufzuzeigen. Das Seminar ist eher ein Workshop. Die Teilnehmer sollen sich auch Gedanken machen, welche Lösungen Sie für ihr Unternehmen als sinnvoll erachten und diese in der Gruppe diskutieren. Je größer der Workshop-Anteil gewünscht wird, um so länger dauert das Seminar und führt zu mehr unternehmensorientierter Reflexion des Inhalts.

<p><b>Dauer:</b> 1 -2 Tage  <b>Größe:</b> max. 10 TN  <b>Kosten:</b> 1.000 – 1.500 Euro pro Tag  <b>Zielgruppe:</b>  Unternehmer, Gründer,  Buchhaltung, Assistenten  - Inhouse-Seminar -</p>	<h2 style="text-align: center;">Software WISO Mein Büro</h2> 
---	---

WISO Mein Büro ist eine Software für mittelständische Unternehmen, mit der von der Adressverwaltung, Artikelverwaltung über die Abbildung des Verkaufsprozesses vom Lead bis zur Rechnung bis hin zur Buchhaltung und Lagerverwaltung fast das gesamte Spektrum unternehmerischer Prozesse und Aufgaben abgebildet werden kann. Das Programm ist relativ selbsterklärend, doch nicht an allen Stellen. Die Inhalte des Seminars werden individuell abgesprochen. So ist eine Einführungsschulung für den völlig Unkundigen möglich, ebenso eine Schulung für neu angeschaffte Software-Module oder eine Schulung für den Anwender mit Erfahrung (idealerweise zwischen 3 und 12 Monaten). In dem Fall werden Tipps und Tricks gezeigt und bei Interesse die Module vorgeführt, über deren Anschaffung man sich eventuell noch nicht im Klaren ist.

Voraussetzung: Lizenzen und Softwareinstallation vor Ort vorhanden, es sei denn in einer kurzen Informationsveranstaltung soll der Funktionsumfang gezeigt werden, bspw. für die Anschaffungsentscheidung.

## Ihre Trainer/innen:

	<p><b>Steffen Doberstein (Dipl.-Kfm.)</b> Bankkfm., Unternehmensberater für Gründer und mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Controlling, Finanzierung, Crowdfinanzierung, Verbesserung der internen Finanzkraft Wissensmanagement, Redakteur der Seite Community-of-Knowledge.de</p>
	<p><b>Ilona Orthwein (M.A.)</b> Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlerin, internat. Bankerin von 1991 - 2002 , selbstständige Unternehmens- und Organisationsberaterin seit 2003, Businesscoach und Gründerin des NUTZwerks Unternehmerinnen.org 2005, Crowdfundingexpertin, Fachbuchautorin</p>
	<p><b>Katharina Lewald (B.A.)</b> Kommunikationswissenschaftlerin, selbstständige Trainerin für authentische Verkaufsstrategien im Internet, Marketingcoach, Gründerin der Smart Business Academy, Online-Unternehmerin und Bloggerin.</p>
	<p><b>Sigrid Engelbrecht (M.A.)</b> vielfache Sachbuchautorin, Mental- und Wellnesstrainerin mit Schwerpunkt Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung. Als Coach begleitet sie Menschen in beruflichen und persönlichen Veränderungsprozessen.</p>
	<p><b>Bernd Jaenicke (Dipl.pol. Dipl. Soz.)</b> Unternehmensberater Prozess- und Personalberater, Wissenschaftsjournalist; Autor: Fundraisinglexikon und vieler wirtschaftlicher Fachartikel</p>



## BUCHUNG

Sie können alle Seminarthemen als Inhouse-Seminare buchen oder sich bzw. Ihre ausgewählten Mitarbeiter zu offenen Seminaren anmelden, die in Berlin stattfinden.

Selbstverständlich ist auch eine Kombination von Seminarthemen nach Ihren Wünschen möglich.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, Themen- Auszüge als Keynotes, Vorträge, Halbtages-Workshops eLearnings oder Webinare zu buchen.

Bitte nehmen Sie direkt mit Steffen Doberstein, Tel. 030-40 69 00 75, Mail [Kontakt@Ub-Doberstein.de](mailto:Kontakt@Ub-Doberstein.de) Kontakt auf, um Anlass und Thema der gewünschten Weiterbildung zu besprechen und ein Angebot einholen.

**Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!**

Bildnachweise: Titelbild Fotolia.com © Robert Kneschke, alle übrigen sind CC0 Public Domains via Pixabay- freie kommerzielle Nutzung erlaubt