

HWS Management



Kommunikation und angewandte Psychologie

Kommunikationsausbildung Modul 1

Fächerplan

Grundlagen Psychologie
Fremd- und Selbstorganisation
Rhetorik und Präsentation
Angewandte Kommunikation
Verhandlungs- und Verkaufstechnik

Teilnehmer/Voraussetzungen

- Personen, die sich generell für Kommunikation interessieren.
- Personen, die neben der verbalen auch die nonverbalen Kommunikationselemente bewusst einbringen und erfolgreich anwenden möchten.
- Menschen, die ihre Persönlichkeit/Selbstsicherheit festigen wollen.
- Menschen, die immer wieder in ihrem beruflichen und/oder privaten Umfeld Präsentationen durchführen.
- Personen, die anschliessend den Abschluss dipl. Kommunikationsfachmann/-frau anstreben.

Ausbildungsziele

In diesem Lehrgang liegt das Schwergewicht im Fachbereich Präsentation (Präsentationstechnik, sich selber besser kennen lernen, wie wirke ich auf andere), begleitet von praktischer Umsetzung von Psychologie im Alltag. Am Ende des Lehrgangs sind die Teilnehmenden in der Lage, gut strukturierte und adressatengerechte Präsentationen durchzuführen. Sie kennen den Nutzen persönlicher und technischer Hilfsmittel und können diese gewinnbringend einsetzen.

Diplom/Abschluss

Attest

Weiterbildung/Abschluss

Dipl. Kommunikationsfachmann/-frau
Eidg. dipl. Verkaufsberater/in
Personalmanagement intensiv
Marketing intensiv

Kursdauer

10 Abende à 4 Lektionen

Kursbeginn

Nächster Start: 24. August 2009

Unterrichtszeiten

Montag, 18.15 – 21.25 Uhr

Kurskosten

| | | | | |
|--------------------|-----|-----|-------|------|
| Kursgeld Modul 1 | 1 x | CHF | 980.— | oder |
| Raten | 3 x | CHF | 337.— | |
| Einschreibengebühr | 1 x | CHF | 90.— | |

Besondere Bemerkungen

Mit den weiterführenden Modulen 2 und 3 haben Sie die Möglichkeit, das Diplom Kommunikationsfachmann/-frau und das Zertifikat „angewandte Kommunikation VSK“ zu erlangen.

Unser Dozent, Herr Renato Cadisch, ist hauptberuflich Kommunikations- und Führungstrainer. Er verfügt über langjährige Praxiskenntnisse.

Für detaillierte Informationen wenden Sie sich bitte direkt an unsere Beraterin, Frau Anna Marie Schnyder (Tel. 061 279 92 08).

HWS Management



dipl. Kommunikationsfachfrau / -mann HWS

Kommunikationsausbildung Module 2 + 3

Fächerplan Modul 2

Fremd- und Selbstbild
Marketing Grundlagen
Rhetorik und Präsentation
Verhandlungs- und Verkaufstechnik
Konferenz- und Schulungsarten
Angewandte Kommunikation

Fächerplan Modul 3

Erweiterung Gesprächspsychologie
Beziehungsmarketing und Networking
Gesprächsführung und Coaching
Persönlichkeitsanalyse
Seminar- und Präsentationsplanung (Train the Trainer)
Akquisitionskonzept

Teilnehmer/Voraussetzungen

- Das Modul „Kommunikation und angewandte Psychologie“ (Modul 1)
- Generelle Freude am Umgang mit Menschen und an Kommunikation.
- Führungspersonen, die ihre Kommunikation zu den Mitarbeitern verbessern möchten.
- Menschen, die ihre Persönlichkeit/Selbstsicherheit festigen wollen.
- Personen, die neben der verbalen auch die nonverbalen Kommunikationselemente bewusst einbringen und erfolgreich anwenden möchten.
- auch für Absolventen/Absolventinnen des Höheren Wirtschaftsdiploms VSK und für technische Kaufleute als Nachdiplom im Bereich Kommunikation.

Ausbildungsziele

In Modul 2 vertiefen Sie Ihre Kenntnisse der verbalen und nonverbalen Kommunikation und erwerben gleichzeitig Grundkenntnisse im Bereich Marketing. Dieses Modul vermittelt den theoretischen Hintergrund zum Modul 3, welches praktisch ausgerichtet ist. Es befasst sich mit dem Training der erlernten Techniken und Verhaltensmuster im Kommunikations- und Verkaufsbereich unter Einsatz audiovisueller Hilfsmittel, wie zum Beispiel die elektronische Aufzeichnung von Feedbacks.

Diplom/Abschluss

Dipl. Kommunikationsfachfrau/-mann HWS
Verbandszertifikat „Angewandte Kommunikation VSK“

Weiterbildung/Abschluss

Eidg. dipl. Verkaufsberater
Kompaktseminar Personalarbeit VSK
Führungsfachmann / -frau SVF

Kursdauer

Modul 2: 10 Abende à 4 Lektionen
Modul 3: 72 Lektionen, blockweise

Kursbeginn

Modul 2: Frühjahr 2010
Modul 3: 30. Oktober 2009

Kursdaten/Unterrichtszeiten

Modul 2: Dienstags, 18.30 – 21. 40 Uhr
Modul 3: 6 Unterrichtsblöcke Freitagabend und Samstag

Kurskosten

| | | | |
|------------------|-----|-----|--------------|
| Modul 2 | 1 x | CHF | 980.— |
| Modul 3 | 1 x | CHF | 2 950.— oder |
| Raten | 5 x | CHF | 826.— |
| Einschreibgebühr | 1 x | CHF | 90.— |
| Prüfungsgebühren | 1 x | CHF | 400.— |
| Diplomarbeit | 1 x | CHF | 500.— |

Besondere Bemerkungen

Im Anschluss an das 2. Modul erstellen Sie während 9 Wochen eine Diplomarbeit über ein kommunikationsrelevantes Thema. Die Diplomarbeit soll von praktischem Nutzen für die Teilnehmenden in ihrer täglichen Arbeit sein. Sie haben zudem die Möglichkeit, mit dem Ablegen einer zweiten Diplomarbeit über ein verkaufsrelevantes Thema, ohne zusätzlichen Schulaufwand, das Diplom als dipl. Kundenberater/in zu erlangen.

Für detaillierte Informationen wenden Sie sich bitte direkt an unsere Beraterin,
Frau Anna Marie Schnyder (Tel. 061 279 92 08).