



INSTITUT FÜR STIL & ETIKETTE
UWE FENNER



HEADHUNTING, EXECUTIVE SEARCH, PERSONALBERATUNG

Drei Begriffe für ein und dasselbe Tun, nämlich die Suche, Auswahl und Präsentation von potenziellen Kandidaten, die als besonders spezialisierte Fach- und vor allem Führungskräfte für meist wirtschaftliche Institutionen gesucht werden. Das betrifft vor allem Vorstände und Geschäftsführer, wie auch Funktionen auf der zweiten und dritten Führungsebene von Unternehmen, von Verbänden, Stiftungen und Institutionen.

Unsere Methode bei der Suche und Auswahl ist die Direktsuche.

Die Bildung von Netzwerken ist dabei entscheidend. Durch die Mitgliedschaft in zahlreichen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Vereinigungen gelang uns der Aufbau und die Pflege einer persönlichen Datei mit mittlerweile 55.000 Personen. Es sind alles Personen, die in den letzten 15 Jahren einem unserer Partner oder Mitarbeiter persönlich ihre Visitenkarte in die Hand gegeben haben, um Mitglied seines Netzwerkes zu werden.

Die Kunst des Headhunters liegt gerade darin, Personen, die für die zu besetzende Vakanz in Betracht kommen, zu kennen und heraus zu finden, dieselben anzusprechen, Interviews zu führen, um ihre Eignung und ihr Interesse an der betreffenden Neuorientierung zu ergründen und sie dem auftraggebenden Unternehmen mit einem entsprechenden Votum zu präsentieren. Ergänzend zur Direktsuche können auch Anzeigen in Printmedien und Internet geschaltet werden oder Personen aktiviert werden, die mich mit derselben Absicht angeschrieben haben.

In den letzten 24 Jahren haben wir erfolgreich zahlreiche Geschäftsführer und Vorstände, namentlich für große und mittelständische Unternehmungen gesucht. Die Aufträge kamen häufig von Beteiligungs- oder Konzerngesellschaften.

Zu den von uns beratenen Konzerngesellschaften zählen ABB, Deutsche Babcock (vor allem für die prosperierende Flender AG), BMW, Beru, die Dürkop Holding, Hochtief, Mannesmann Dematic, Röchling, Seat, Siemens, Skoda, Volkswagen, die Wormland Stiftung, Zimmermann Formenbau, Zeller Plastik, die Bethmann-Bank, die Commerzbank und die Commerz Beteiligungsgesellschaft, die Deutsche Bahn, die Deutsche Bank, die Deutsche Beteiligungsgesellschaft, Dresdner Bank, IKB, HypoVereinsbank, Sal. Oppenheim, Royal Bank of Canada, Sanwa Bank, Vereinsbank Luxemburg, WestLB u.v.a.m. Für diese Unternehmen und ihre Tochtergesellschaften haben wir erfolgreich Manager, überwiegend Geschäftsführer und Vorstände und Bereichs- und Abteilungsleiter gesucht und best geeignete Kandidaten platziert.

Unserer besonderer U.S.P. ist die Verbindung von Headhunter- und Stiltrainer-Tätigkeit (Institut für Stil und Etikette Hildegard von Heyne), die sich auf die Auswahl der Kandidaten positiv auswirkt: Wir schlagen Ihnen nur solche Kandidaten vor, die „feine Leute“ sind oder die wir entsprechend schulen, so dass sie es werden.



COACHING - PROGRAMM

Uwe Fenner hat seine Coaching-Erfahrung in 24 Jahren Tätigkeit als Personalberater gesammelt. In mehreren tausend Bewerbungsgesprächen und Hunderten von Arbeitssessen hat er die typischen Fehler analysiert, die selbst Kandidaten für Topmanager-Positionen gemacht haben.

Seine Analyse ist in sein Personal Coaching Program eingeflossen. Mit diesem Konzept hat er Topmanager und qualifizierte Fachkräfte unter anderem der Telekom, der Deutschen Bahn, der Deutschen Bank, der Deutschen Lufthansa, von ABB, VW und vielen mittelständischen Unternehmungen gecoacht.

Die Inhalte dieser Coachings reichen von Outfitfragen und der Gestaltung der Selbstpräsentation bis zu Themen wie: Wie bereite ich einen Kundenempfang richtig vor und gestalte ihn zu einem wirksamen Marketinginstrument?

VORSTANDS-COACHING

Der Zwei-Tages-Klassiker.

Zweitägiges Coaching zur Weiterentwicklung der Persönlichkeit und zum Erlernen der Grundsätze von Stil, Etikette und richtigem Verhalten im Unternehmen (im Beruf) und in der Gesellschaft. Dauer: 2 Tage.

Honorar: EUR 2.700,- zzgl. gesetzlicher MwSt. (ggf. zzgl. Spesen für 2 Tage p.P.)

BEFÖRDERUNGS-COACHING

Eintägiges Coaching mit Benimm-Training, Outfit-Fragen, Selbstpräsentation, Sicherheit im gesamten Umgang. Dauer: 1 Tag.

Honorar: EUR 1.350,- zzgl. gesetzlicher MwSt. (ggf. zzgl. Spesen für 1 Tag p.P.)

KOMPAKT-COACHING

Dreistündige Beratung als Sofort-Programm für Menschen, denen besondere Anlässe bevorstehen, die zu meistern sind. In diesem Coaching wird die Rolle der Coachies in dem bevorstehenden besonderen Ereignis (Vortrag, TV, Ehrung, Beförderung, Präsentation) besprochen und eingeübt. Dauer: 3 Stunden.

Honorar: EUR 495,- zzgl. gesetzlicher MwSt. (ggf. zzgl. Spesen für 3 Stunden p.P.)

TELEFON-COACHING

In diesem Telefon-Coaching trainiert Uwe Fenner Interessenten für die Bewältigung z.B. eines Bewerbungsgesprächs, einer Vorstellung einer Präsentation oder einer wichtigen Verhandlung. Dieses Coaching hat sich ebenso zur Vorbereitung auf den Besuch von Empfängern, Bällen und Abendgesellschaften bewährt. Dauer: 45 Minuten/Einheit.

Honorar: EUR 95,- / Einheit zzgl. gesetzlicher MwSt.



KARRIEREBERATUNG

Mit der Karriereberatung setzt Uwe Fenner die Erfahrung der jahrelangen Headhuntertätigkeit ihrer Partner ein, um Führungs- und Führungsnachwuchskräfte in ihrer Karriereplanung zu unterstützen und richtungweisend zu coachen.

Wir beraten sowohl Manager und Nachwuchsmanager (weiblich / männlich), die eine berufliche Umorientierung anstreben, als auch solche, die sich augenblicklich in einer Warte- oder Bewerbungsposition befinden.

UNSERE BERATUNG UMFASST FOLGENDE INHALTE:

- Analyse der Fähigkeiten des Kandidaten, des Auftritts (soft skills) und der Wünsche
- Erarbeitung einer Möglichkeiten- und Prioritätenliste
- Hilfe bei der Vermittlung von geeigneten Firmenkontakten, *Headhunting*
- Auf Wunsch Vertretung des Kandidaten / der Kandidatin in Anzeigen und Kontakten mit potenziellen Arbeitgebern oder Personalberatungen
- Coaching des Kandidaten in der Vorbereitung und Durchführung seiner Bewerbung
 - Unterstützung bei der Herstellung der schriftlichen Unterlagen
 - Telefon-Coaching
 - Training in Selbstpräsentation
 - Allgemeine Umgangsformen inklusive Tischetikette, Dresscode, Businessetikette
 - Körperhaltung, Körpersprache

HONORAR:

(alle Preise zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer):

Sie können wählen:

1. Erfolgsmodell

Der von uns beratene Kandidat, der in einem definierten Zeitraum (meistens 4 Monate) eine neue Position findet und diese akzeptiert, honoriert unsere Tätigkeit und diejenige unseres Büros mit einer Pauschale von 20 Prozent seiner künftigen Jahresbruttobezüge.

Unser Stundenhonorar beträgt EUR 250,-. Acht Stunden Zusammenarbeit werden als absolutes Minimum angesehen. Für die Herstellung von Unterlagen durch den Assistenten (Sekretariatsaufgaben) berechnen wir EUR 120,- pro Stunde.



Wenn der Kandidat dieses Erfolgsmodell für unsere Honorierung wählt, bezahlt er die von uns aufgewendeten Stunden nur mit dem ermäßigten Stundensatz von EUR 150,-. Tritt der Erfolg dann später (innerhalb des vordefinierten Zeitraumes) ein, so wird das bereits gezahlte angerechnet. Der Kandidat bezahlt dann 20 Prozent seines zukünftigen Jahresbruttogehalts abzüglich der bereits geleisteten Honorare.

2. Berechnung nach Stunden

Alternativ bieten wir die Berechnung nach Aufwand mit einem Stundenhonorar von EUR 250,- an. Hilfsarbeiten durch einen Assistenten werden mit EUR 120,- pro Stunde berechnet.

Auch hier gelten acht Stunden als absolutes Minimum.

3. Vertragsart und Vertragsbedingungen

Generell beträgt die Vertragsdauer entsprechend dem gewählten Modell 4 Monate oder minimal acht Stunden Zusammenarbeit. Eine steuerliche Absetzbarkeit unserer Honorare ist möglich.



BASISSEMINAR
„GUTER STIL UND TISCHETIKETTE – DER KLASSIKER“



„Der Klassiker“ unter den Seminaren vermittelt einen Streifzug durch die Welt des guten Benehmens, idealerweise begleitet von einem 3-Gänge-Menue in Kooperation mit unseren Partner-Hotels in der gesamten Bundesrepublik.

Uwe Fenner, Headhunter & Coach, gibt Ihnen einen Gesamtüberblick über das gute Benehmen im Business und in der Gesellschaft.

„Man muss nicht immer die beste alte Schule zeigen, denn gute Manieren sind Herzenssache. Aber man sollte sie beherrschen. Das lässt einen sicher jede Situation meistern.“

*Wie grüße ich einen Personenkreis, von dem ich nur einen kenne?
Was ziehe ich zum Vorstellungsgespräch an?
Wer bezahlt bei der Essensverabredung im Restaurant?
Wann darf ich mit dem Essen beginnen?
Wie sieht eine „klassische“ Einladung aus?
Wie stelle ich mein Anliegen gefällig und wirkungsvoll am Telefon dar?
Wie kleide ich mich zu jeder Situation passend?*

Themenumfang:

- Allgemeines zum Umgang mit Menschen
- Begrüßung / Vorstellung
- Dresscode
- Tischetikette
- Die Kundenveranstaltung
- Die private Abendgesellschaft (Vorbereitung, Ablauf, Gäste)

Seminargebühr: 95 € pro Person zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer (exkl. Menue)*

Seminardauer: 4,5 Stunden
*als Firmenseminar: Honorar nach Vereinbarung



**VERTIEFUNGSEMINAR
„GUTER STIL UND TISCHETIKETTE - EXTENDED“**



Leiter des Seminars:

Uwe Fenner, Headhunter & Coach

Die ausführliche Version des „Klassikers“ unter den Seminaren vertieft die Thematik, zeigt neue Feinheiten und wird durch die Themen Businessetikette, die Kundenveranstaltung und die private Abendgesellschaft ergänzt.

*Wie telefoniere ich höflich und zielorientiert zugleich?
Wie benehme ich mich, wenn ich im Büro Besuch empfangen?
Wie lade ich ein und wie reagiere ich richtig auf eine Einladung?
Wie gestalte ich den Ablauf einer Abendgesellschaft?
Mit welchen Mitteln gelingt es mir, einer anspruchsvollen Gästeschar einen unterhaltsamen und kultivierten Abend zu gestalten?*

Themenumfang:

- Themenumfang des „Klassikers“ leicht verkürzt und zusätzlich:
- Der feine Umgang mit den Mitmenschen
- Businessetikette
- Die Kundenveranstaltung
- Die private Abendgesellschaft (Vorbereitung, Ablauf, Gäste)
- Hummer, Austern, Forelle & Co.
- Feine Kleinigkeiten in Outfit-Fragen

Seminargebühr: 139 € pro Person zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer (exkl. Menue)*

Seminardauer: 5 Stunden

***als Firmenseminar: Honorar nach Vereinbarung**



SEMINAR
„KUNDENEVENTS NUTZEN“



„Kundenevents sind lustig und teuer. Sie bringen dem Veranstalter und den Teilnehmern nur dann Vorteile, wenn daraus ein Geschäft entsteht. Wie, sagt Ihnen Uwe Fenner.“

*Das Kundenevent -
Wie plane ich es als Verantwortlicher, und wie nutze ich es als Teilnehmer für zukünftige Geschäftsbeziehungen?*

Unternehmen geben viel Geld aus für die Durchführung von Events. Aber die eigenen Mitarbeiter, die an dem Event als Vertreter der gastgebenden Unternehmung teilnehmen sollen, werden häufig nicht auf das Event vorbereitet. Umgekehrt nutzen auch die geladenen Gäste nur selten das Event richtig, um ihr Netzwerk zu vergrößern, um Termine mit wichtigen potenziellen Kunden zu vereinbaren, die sie leicht auf dem Event ansprechen könnten.

Ich bringe Ihnen in diesem Vier-Stunden-Seminar bei, Kundenevents als Gastgeber zielorientiert zu organisieren und als Gast sicher aufzutreten und neue *Netzwerkchancen* zu erkennen und optimal zu nutzen.

Themenumfang:

- Sinn und Nutzen eines Kundenevents
- Optimaler Ablauf
- Begrüßung / Vorstellung
- Optimale Vorbereitung Ihrer Mitarbeiter
- Als Repräsentant des Unternehmens agieren
- Die Gastgeberrolle ernst genommen
- Fördernde Umgebung für Networking schaffen
- Optimierung der „Key-Botschaft“
- Neue Businesssterminen und Kontakte erhalten
- Gespräch zielgerichtet nachbereiten
- Neugierde für das eigene Produkt wecken

Seminargebühr: bitte fordern Sie ein individuelles Angebot an (nur für Firmen).



SEMINAR
„VERHANDLUNGSFÜHRUNG MIT STIL“



Verhandlungssituationen begegnen uns ständig im unternehmerischen Alltag. Stillosigkeit führt oft zu schlechten Verhandlungsergebnissen und langfristig zur Verschlechterung der Geschäftsbeziehung.

*Verhandlungsführung mit Stil -
Wie setze ich die Ziele meines Unternehmens durch, und wie gewinne ich mein
Gegenüber für zukünftige Geschäftsbeziehungen?*

Zielgruppe des Seminars sind u.a. Mitglieder der Geschäftsführung, Mitarbeiter in Vertriebs- und Einkaufsabteilungen aber auch interessierte Hochschulabsolventen, die in Job-Interviews das eigene Profil bestmöglich „verkaufen“ wollen.

Themenumfang:

- Sinn und Nutzen von Verhandlungsetikette
- Optimaler Ablauf
- Die Begrüßung – Let’s talk Business
- Small Talk = Big Talk – die fördernde Umgebung schaffen
- Small-Talk-Etikette - Wer fragt, führt
- Die stilvolle Verhandlungseröffnung
- Ziele stilvoll durchsetzen
- Konfliktpotential erkennen und ausräumen
- Gesprächspausen elegant füllen
- Rituale nach erfolgreichem Verhandlungsabschluss
- Verabschiedung des Geschäftspartners
- Geschäftsessen für Verhandlungen nutzen
- Restaurant-Ambiente und die taktische Platzierung der Gäste
- Die Bestellung – stilsichere Auswahl
- Tischreden und Toasts
- Verhandeln mit Tischmanieren
- Zahlen und Fakten zum Dessert?
- Eine Zigarre danach – der Essensausklang
- Die Verabschiedung – der Schlüssel für das nächste Treffen

Seminargebühr: bitte fordern Sie ein individuelles Angebot an (nur für Firmen).



ETIKETTE-MODERATION



„Man muss nicht immer die beste alte Schule zeigen, denn gute Manieren sind Herzenssache. Aber man sollte sie beherrschen. Das lässt einen sicher jede Situation meistern.“

- Uwe Fenner, Headhunter & Coach -

Sie planen ein Event für Ihre Kunden und möchten diese z.B. bei einem Gala-Diner verwöhnen?

Sie möchten, dass die Kundenveranstaltung sinnvoll belebt wird und schätzen das Thema "Stil und Etikette" in Ihrem Unternehmen und bei Ihrer Kundenbindung?

Uwe Fenner wird Sie und Ihre Gäste bei Ihrem Gala-Diner mit seinen Ausführungen über "Stil und Etikette" begleiten, und tritt dabei als lebhafter und humorvoller Gastmoderator in Sachen Stil und Etikette auf.

Themenumfang:

- Allgemeines zum Umgang mit Menschen
- Businessetikette
- Begrüßung / Vorstellung
- Dresscode
- Tischetikette
- Die Kundenveranstaltung / das Kundenevent
- Die private Abendgesellschaft (Vorbereitung, Ablauf, Gäste)

<p>Haben Sie Interesse an einer solchen Untermalung Ihres Events? Fordern Sie ein individuelles Angebot an!</p>



SEMINAR
„KNIGGE INTERNATIONAL“



„Die Welt wird immer globaler. Geschäftsreisende sollten wissen, was im internationalen Ausland zu beachten ist. Umgehen Sie weltweite Fettnäpfchen. Wie, sagt Ihnen Uwe Fenner.“

*Knigge International -
Welche Besonderheiten in Sachen Stil & Etikette muss ich im Ausland beachten?*

Die Ländergrenzen gibt es nicht mehr. Die meisten Unternehmen arbeiten auf dem weltweiten Markt und schicken einzelne Mitarbeiter um den Globus. Um das Unternehmen souverän vertreten zu können, ist das Wissen über die unterschiedlichen Kulturen und Etikette für erfolgreiche Geschäfte unerlässlich.

Themenumfang:

- Andere Kulturen, andere Sitten
- Grundsätzliches zum respektvollen Umgang
- Die Vorbereitung der Reise ins europäische Ausland
- Sitten und Gepflogenheiten in China, Japan, Amerika und den arabischen Ländern
- Gleiche Etikette-Regeln in allen europäischen Ländern?
- Dresscode international
- Businessetikette international

Seminargebühr: bitte fordern Sie ein individuelles Angebot an (nur für Firmen)



REFERENZEN (AUSWAHL):

Etikette-Schulungen

Allianz Global Investors,
Allianz Pension Partners GmbH,
Central Krankenversicherung AG,
Change Communications GmbH,
Conrad Hinrich Donner Bank AG,
Deutsche Asphalt,
Deutsche Bahn AG,
Deutsche Bank AG,
Deutsche Fachpresse,
Deutsche Telekom AG,
Deutscher Ring Bausparkasse AG,
Elaxy GmbH,
Gruner + Jahr AG & Co. KG,
Götzfried AG,
HypoVereinsbank,
Investitionsbank Berlin (IBB),
JP Morgan Chase,
Karstadt AG,
LASA Mecklenburg-Vorpommern,
Leipziger Messe,
Loco-Soft Vertriebs GmbH,
Merck Finck & Co. Privatbankiers,
Messe Frankfurt (Oder),
National Suisse,
PricewaterhouseCoopers PWC,
Stadtsparkasse Düsseldorf,
Starcookers Deutschland GmbH,
Strabag AG,
Trimedia Communications,
Versatel Berlin GmbH,
VogelMedien,
WestLB Akademie Krickenbeck,
Wirtschaftsclub Rhein-Main,
ZF Friedrichshafen AG und andere.

Personalsuche

Aachener und Münchener Versicherungen,
ABN Amro,
Alstom,
Apax Partners,
Appel & Frenzel,
Asea Brown Borer ABB,
August Storck KG,
Berlinwasser International AG,
Bertelsmann AG,
Beru AG,
BMW AG,
Commerzbank AG,
Deutsche Asphalt GmbH,
Deutsche Bahn AG,
Deutsche Bank AG,
Deutsche Solar AG,
Deutscher Herold,
Dresdner Bank AG,
Ekato,
Günthermann & Decker GmbH,
HypoVereinsbank,
JP Morgan Chase,
Krallmann AG,
Mikado AG,
PSI AG,
Sanwa Bank,
Senat f. Wirtschaft Berlin,
Siemens AG,
Strabag AG,
Transflow FinLog GmbH,
VW / Seat / Skoda,
Wormland und andere.

