



BCU Newsletter 03/2011

**Was vor uns liegt und was hinter uns liegt, ist nichts im Vergleich zu dem, was in uns liegt.
Wenn wir das, was in uns liegt, nach außen in die Welt tragen, geschehen Wunder.
Henry David Thoreau**

Guten Tag ,

auch in diesem Monat haben wir interessante Informationen für Sie vorbereitet.
Es geht um folgende Themen:

- [Firmenvorstellung KFK Vertrieb & Beratung](#)
- ["Weil ich es mir wert bin....!"](#)
- [Körpersprache - So schulen Sie Ihr Auge für nonverbale Kommunikation](#)
- [Frühlingsaktion Konferenz- und Besprechungsräume im BCU](#)



Firmenvorstellung KFK Vertrieb & Beratung

Die KFK Vertrieb & Beratung wurde 2009 gegründet. Rechtsform ist eine Unternehmensgesellschaft (haftungsbeschränkt), mit dem diesjährigen Ziel einer Umwandlung in eine GmbH. Unternehmenszweck der KFK ist die Beratung und Betreuung von mittelständischen Unternehmen und Existenzgründern, mit dem Anspruch einer kompetenten Beratung durch Experten, mit einer Anwendbarkeit für die nächsten 3-5 Jahre.

Beratungsgrundsätze

- Zielorientierung - bedarfsgerechte und praxisnahe Ausrichtung unseres Handelns
- Kompetenz - wir betreuen nur in Fachbereichen mit nachweislicher Expertise
- Transparenz - unsere Kunden sind jederzeit über den aktuellen Projektstand informiert
- Vertraulichkeit - wir tragen Sorge dafür, dass projektinterne Informationen nicht an Dritte gelangen

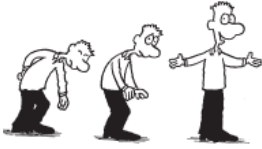
Leistungsportfolio

- **Turn-Around-Beratung für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU)**
spezielles Beratungsprogramm der KFW für Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, mit dem Ziel einer Insolvenz-Vermeidung durch Umstrukturierung zu höherer Markt und Wirtschaftsfähigkeit
- **Marketing/ Werbung für KMU**
grundlegende Analyse des Marktauftritts von Unternehmen, Konzeption der Vertriebs- und Kommunikationsplanung
- **Kapitalbeschaffung für KMU**
ganzheitliche Unterstützung von Unternehmen zur Bereitstellung von Investitionskapital, inkl. Bedarfsanalyse, Einbezug von Fördermittelprogrammen, Erstellung von Businessplänen mit Finanzierungskonzept
- **Gründungsberatung**
ganzheitliche Betreuung/ Coaching von Existenzgründern zum Aufbau einer tragfähigen Unternehmung: Abwicklung von Gründungsformalitäten, Fachkundige Stellungnahmen, Antragstellungen auf Zuschüsse, Kapitalbeschaffung, Werbung/ Marketing
- **Seminare & Personalschulungen**
Stärkung der Identifikation mit dem Unternehmen, Implementierung von Corporate Identity-Konzepten, Training der Sozialkompetenz und Kommunikationsfähigkeit. Gute Beratung muss Sie kein Vermögen kosten. Unsere Beratungshonorare werden mit bis zu 90% durch staatliche Förderprogramme unterstützt. Erstgespräche zur Einschätzung Ihres Vorhabens sind bei uns grundsätzlich kostenfrei.

Kontakt

KFK Vertrieb & Beratung

Volker Kauffold - Senior Unternehmensberater
Magirus-Deutz-Straße 12
89077 Ulm
Tel. +49 731 403 212 30
Mobil. +49 176 961 380 99
eMail kontakt@kfk-beratung.de



"Weil ich es mir wert bin....!"

es gibt Tage, an denen wir lustlos und unmotiviert sind. Manchmal sind es sogar Phasen, und wir wissen nicht genau, woran es liegt. - Diese unspezifische Antriebslosigkeit kann an mangelnder Aufmerksamkeit gegenüber sich selbst liegen. Denn die eigene Wertschätzung steht in engem Zusammenhang mit unserer Motivation: Wenn wir uns selbst wertschätzen, legen wir uns auch bereitwillig für uns selbst ins Zeug. Hier ein paar kleine Tipps die Ihnen möglicherweise dabei helfen in eine positive Grundstimmung zu kommen.

Ich wünsch mir was: So bringen Sie sich in eine positive Grundstimmung

1. Sagen Sie sich selbst etwas Nettes

Auch ohne Anlass, ohne dass Sie gerade eine herausragende Leistung vollbracht haben, sollten Sie jeden Tag mindestens einmal etwas Gutes über sich selbst sagen. Es gibt genug Positives, nur oft geht uns das Bewusstsein darüber im hektischen Alltag verloren. Machen Sie eine kurze Pause, sagen Sie - tatsächlich laut - etwas Gutes über sich. Beispielsweise: "Ich finde mich ganz in Ordnung." Oder bei einem Blick in den Spiegel: "Was ich da sehe, gefällt mir."

2. Loben Sie sich selbst

Eine Arbeit ist erledigt, Sie wollen sich der nächsten zuwenden. Doch vorher - halten Sie kurz inne und nicken sich in Gedanken anerkennend zu: "Gut gemacht!"

Oder führen Sie ein festes Abendritual ein: Überlegen Sie kurz, was Sie an dem Tag geschafft haben, womit Sie zufrieden sind. Dabei zählen auch die ganz kleinen Erfolge, denn auch diese machen Ihren Tag, Ihr Leben, Ihr Selbstwertgefühl und Ihre Selbstmotivation aus. Also: Wofür können Sie sich loben?

3. Tun Sie sich selbst etwas Gutes

Planen Sie nicht nur ein, was Sie tun "müssen". Sondern planen Sie ebenso für jeden Tag etwas Zeit ein, in der Sie sich bewusst etwas Gutes tun. Kochen Sie sich etwas Schönes, gehen Sie in der Sonne spazieren, hören Sie Ihre Lieblingsmusik ... Was auch immer Ihnen gut tut - geben Sie dem wenigstens etwas Raum in Ihrem Leben: Sie sind wichtig! Zeigen Sie sich selbst diese eigene Wertschätzung - Tag für Tag.

Quelle: [Orgenda-Verlag](#) für persönliche Weiterentwicklung



Körpersprache - So schulen Sie Ihr Auge für nonverbale Kommunikation

Wussten Sie, dass Sie zu etwa 55 Prozent über Ihre Körpersprache kommunizieren?

Und dass Sie

unbewusst auf die körpersprachlichen Signale Ihres Gegenübers reagieren, so dass hier also tatsächlich Kommunikation - ein Austausch - stattfindet?

- Wie gut ist Ihre Beobachtungsgabe, wenn es um die nonverbale (also: nicht gesprochene) Kommunikation geht? Üben Sie doch mal, die Signale zu lesen!

Eine Tatsache vorweg: Das immer wieder zitierte übergeschlagene Bein, das, wenn es vom Gesprächspartner weg deutet, Ablehnung signalisieren soll, macht für sich allein noch keine eindeutige Äußerung. Es gibt keine 1:1-Lesart von einzelnen Gesten; wichtig ist das Zusammenspiel von Mimik, Gestik und Körperhaltung sowie individuellen Gewohnheiten und Ausdrucksformen. Wie etwa das mit dem Fingern Trommeln Verschiedenes bedeuten kann: Nervosität, Langeweile, Ungeduld oder konzentriertes Nachdenken.

Wartezeiten spannend machen: Lesen Sie in Ihren Mitmenschen

Die besten Gelegenheiten, um etwas über Menschen und ihre Ausdrucksformen zu lernen, sind Wartesituationen. Interessant sind beispielsweise Mienen- und Körpersprachendialoge zwischen Einkaufenden und Kassierer(inne)n: Achten Sie darauf, wenn Sie samstags mal wieder in der Schlange stehen.

Wenn Sie auf Ihr Flugzeug oder Ihren Zug warten oder auch dann, wenn Sie schließlich drinsitzen: Sehen Sie sich um und wählen Sie sich ein Beobachtungsobjekt aus (besser noch: zwei oder drei Menschen, die eine Gruppe bilden). Versuchen Sie dann, jedem Einzelnen von ihnen eine Geschichte zuzuordnen (ruhig ein bisschen wie Sherlock Holmes mit seinen berühmt gewordenen Deduktionen), beispielsweise:

- * eine momentane Stimmung
- * allgemeine Charakterzüge
- * einen Lebenshintergrund (Single? Verheiratet? Geschieden? Kinder?)
- * einen Beruf

Sie werden schnell feststellen, wie ausdrucksstark Mimik und Gesten sein können.

Filme ohne Ton ansehen

Schalten Sie beim Fernsehen einfach mal den Ton weg, und konzentrieren Sie sich ganz auf das, was Sie nun sehen. So können Sie einiges an Körpersprachlichem, was Sie sonst nur unbewusst mitlesen, ganz bewusst aufnehmen.

Bei Filmen können Sie auch ein Spiel daraus machen, die Gespräche und Handlungen zu rekonstruieren. Am besten nehmen Sie gleichzeitig den Film auf Video auf, dann können Sie sich einzelne Szenen auch mehrfach ansehen und bei jedem Durchgang auf etwas anderes achten: einmal nur auf den Ausdruck des Mundes, dann den der Augen, dann die Körperhaltung, dann speziell die Armbewegungen ... Und ganz zuletzt sehen Sie sich das Ganze mit Ton an, um Ihre Vermutungen zu kontrollieren. Viel Spaß dabei!

Quelle: [Orgenda-Verlag](#) für persönliche Weiterentwicklung



Frühlingsaktion Konferenz- und Besprechungsräume im BCU, nutzen Sie unsere Sonderkonditionen bis 31.05.2011!

Nach Feng Shui ausgebaute und gestaltete Räume ermöglichen es Ihnen, Ihre Seminare, Besprechungen, Empfänge, Ausstellungen etc. erfolgreich und entspannt zu gestalten und durchzuführen.

Unser kleiner Besprechungsraum für max. 5 Personen, sowie unser Konferenzraum für max. 35 Personen und der großzügige Kommunikationsbereich mit Espressobar sind nach den Kriterien des [Feng Shui](#) gestaltet. Der Energiefluss ist so gelenkt, dass Sie dynamisch und erfolgreich Ihre Veranstaltung durchführen werden.

Der Kommunikationsbereich mit Espressobar eignet sich auch ideal für größere Veranstaltungen, Empfänge, Ausstellungen für bis zu 150 Personen. Eine weitere Bereicherung für das Auge Ihrer Teilnehmer sind unsere wechselnden [Kunstaustellungen](#).

Mehrere Informationen über unsere Seminar- und Besprechungsräume erhalten Sie auf der [Internetseite](#). Interessiert? Dann rufen Sie uns an oder melden sich kurz per [E-Mail](#).

Sie haben Fragen, Wünsche, Anregungen zu diesen Themen? Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Ihre Ramona Probst
und Ihr Team vom BCU

<http://www.business-center-ulm.de>
service@business-center-ulm.de

Fon: +49 (0)731 4032100

Fax: +49 (0)731 40321102

BCU Business Center Ulm GmbH & Co. KG
Magirus-Deutz-Str. 12, 89077 Ulm
Geschäftsführerin Ramona Probst
Amtsgericht Ulm HRA 720457

Sie können den [BCU Newsletter abbestellen](#), wenn Sie diesen nicht mehr empfangen möchten.