



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

Seminar 1:

Business-Etikette (Führungskräfte & Vertrieb)

BEGRÜSSUNG

DRESSCODE

NETWORKING

DIGITALE ETIKETTE

Warum Auftreten über Abschlüsse entscheidet

Technische Kompetenz öffnet die Tür. Persönlichkeit und Stil entscheiden, ob ein Kunde bleibt. Gerade im Vertrieb, wo Produkte auf höchstem Niveau vergleichbar sind, ist das souveräne Auftreten Ihrer Mitarbeitenden oft der entscheidende Unterschied zwischen einem Angebot und einem Abschluss.

Wer beim Geschäftsessen überzeugt, wer im ersten Gespräch Vertrauen aufbaut, wer auch in schwierigen Situationen Haltung bewahrt:

Diese Person verkauft mehr. Und sie repräsentiert Ihre Marke auf eine Weise, die kein Produkt allein leisten kann. Das Seminar schult genau diese Fähigkeiten – praxisnah, ohne erhobenen Zeigefinger und direkt übertragbar in den Alltag Ihres Teams.

Was das Seminar umfasst

Ein Tagesseminar, ca. 8 Stunden, für bis zu 14 Personen

– interaktiv, mit Rollenspielen, Selbstreflexion und einem praxisnahen Übungssessen als Highlight.

Die Kernthemen im Überblick:

- Erster Eindruck und persönliche Wirkung
- Begrüßung, Handschlag und Vorstellungsregeln
- Dresscode als strategisches Statement
- Digitale Etikette und E-Mail-Standards
- Tisch- und Restaurantetikette mit 4-Gänge-Übungs Menü

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

Seminar 2:

Tisch-Etikette (Königsklasse Geschäftsessen)

SITZORDNUNG

BESTECK-SPRACHE

WEINETIKETTE

GASTGEBER-ROLLE

Königsklasse Tisch-Etikette –

Die hohe Kunst der Tisch- und Restaurantkultur

„Style is a way to say who you are, without having to speak.“

Ob Businessfrühstück, Vertragsverhandlung beim Dinner oder der erste Eindruck im Assessment Center – Geschäftsbeziehungen entstehen in Gesellschaft und häufig am Tisch. Die Art, wie Ihre Mitarbeitenden sich in diesen Momenten verhalten, spricht für das gesamte Unternehmen. Souveräne Tischetikette ist dabei keine Frage des Standes – sie ist erlernbares Handwerk. Dieses Seminar vermittelt es auf direktem Weg: mit einem echten Mehrgänge-Menü, bei dem die Theorie sofort in die Praxis umgesetzt wird. Learning by doing an einem Abend, der bleibt.

Auch als exklusives Firmenevent in Ihrem Wunschrestaurant organisierbar. Auf Wunsch auch auf Englisch – für internationales Management.

Warum gerade Vertrieb und Top-Management dieses Seminar brauchen

Geschäfte werden heute nicht mehr allein am Schreibtisch gemacht. Entscheidende Gespräche finden beim Dinner statt, beim Empfang, beim Kundenevent. Genau dort entscheidet sich, ob ein Auftrag kommt oder nicht. Für HR-Manager, die ihrem Unternehmen einen messbaren Vorteil verschaffen wollen, sind das die konkreten Argumente:

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

SITZORDNUNG

BESTECK-SPRACHE

WEINETIKETTE

GASTGEBER-ROLLE

- Vertrauen und Autorität: Vertrauen entsteht in Sekunden – am Tisch noch schneller. Wer beim Geschäftsessen unsicher wirkt, verliert Autorität, bevor das erste Wort über Zahlen fällt. Wer souverän auftritt, gewinnt Vertrauen, noch bevor verhandelt wird. Tischetikette ist kein Soft Skill, sie ist ein Wettbewerbsvorteil.
- Markenrepräsentation: Ihr Unternehmen wird durch jeden Mitarbeitenden repräsentiert. Ob Ihr Vertriebsteam beim Kundenessen souverän agiert oder nervös mit dem Besteck kämpft – das fällt auf Sie und Ihre Marke zurück. Ein einziger unbeholfener Abend kann Monate guter Arbeit überlagern.
- Führungsinstrument: Das Top-Management braucht Tischetikette als Führungsinstrument. Wer Geschäftsessen leitet, Gäste empfängt oder internationale Partner bewirtet, braucht Sicherheit in jeder Situation.
- Internationale Kompetenz: Internationale Geschäftsbeziehungen erfordern kulturelle Kompetenz. Continental vs. American Style, Weindegustation, der Umgang mit Servicepersonal – das sind keine Nebensächlichkeiten, wenn Ihr Team mit internationalen Partnern am Tisch sitzt.
- Fokus aufs Wesentliche: Mitarbeitende, die sich sicher fühlen, performen besser. Wer weiß, wie es geht, muss nicht mehr darüber nachdenken und kann sich voll auf das Gespräch, den Kunden und den Abschluss konzentrieren.
- Direkter ROI: Ein gewonnener Auftrag, ein verlängerter Vertrag, ein beeindruckter derobe bis zur Rechnung) und wissen genau, wie Small Talk am Tisch elegant gelingt.

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

SITZORDNUNG

BESTECK-SPRACHE

WEINETIKETTE

GASTGEBER-ROLLE

- Auftreten & erster Eindruck: Begrüßung, Handschlag, Vorstellung nach Hierarchie.
- Small Talk mit Substanz: Souveräner Einstieg, Visitenkarten-Umgang, eleganter Ausstieg.
- Fettnäpfchen sicher vermeiden: Garderobe, Türen, sensible Situationen entspannt navigiert
- Aperitif & Empfang: Stilvoll ankommen und Kontakte knüpfen.
- Besteck, Serviette & Gläser: Sicherer Umgang mit dem Gedeck (Continental vs. American Style).
- Weinkompetenz: Wein souverän bestellen und degustieren ohne Sommelierwissen.
- Tischgespräche: Das richtige Thema zur richtigen Zeit als Gast und Gastgeber.
- Rechnung & Trinkgeld: Diskret, korrekt und situationsgerecht navigieren.

Format

Geschäfte werden heute nicht mehr allein am Schreibtisch gemacht. Entscheidende Gespräche finden beim Dinner statt, beim Empfang, beim Kundenevent. Genau dort entscheidet sich, ob ein Auftrag kommt oder nicht. Für HR-Manager, die ihrem Unternehmen einen messbaren Vorteil verschaffen wollen, sind das die konkreten Argumente:

Was Ihre Mitarbeitenden mitnehmen

Nach diesem Abend treten Ihre Mitarbeitenden bei jedem Geschäftsessen sicher, entspannt und repräsentativ auf – mit vollem Fokus auf den Gesprächspartner. Sie kennen die ungeschriebenen Regeln der modernen Tischkultur, meistern typische Fettnäpfchen

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

Seminar 3:

Azubi-Knigge Kompakt (Auszubildende & Berufseinsteiger)

ERSTER EINDRUCK

TELEFON & E-MAIL

TEAMARBEIT

SOCIAL MEDIA

„Interessiere Dich für andere, wenn Du willst,
dass man sich für Dich interessiert.“ – Adolph Freiherr Knigge

Welpenschutz ade. Der erste Arbeitstag ist aufregend – aber auch der erste echte Test. Wie begrüße ich Vorgesetzte? Was ziehe ich an? Wie schreibe ich eine professionelle E-Mail? Was ist am Mittagstisch erlaubt – und was fällt unangenehm auf? Die meisten Azubis wissen es nicht. Genau hier setzt dieses Training an. Kompakt, praxisnah und auf Augenhöhe vermittelt es den Auszubildenden die Spielregeln des Berufslebens. Wer diese Regeln kennt, wirkt von Anfang an sicherer, reifer und kompetenter. Das entlastet Sie als Ausbilder und gibt den Azubis das Rüstzeug, das kein Schulabschluss liefert.

Warum dieses Seminar in jede Einführungswoche gehört

- Der erste Eindruck zählt: Wie Ihre neuen Azubis auf Kollegen, Vorgesetzte und Kunden wirken, entscheidet sich in den ersten Wochen. Wer von Beginn an souverän auftritt, gewinnt Vertrauen.
- Firmenkultur explizit machen: Pünktlichkeit als Haltung, der richtige Umgangston und der Unterschied zwischen Kantine und Kundenempfang sind für Berufseinsteiger neu. Das Training spart Ihnen als Ausbilder unzählige Einzelgespräche.
- Soziale Kompetenz als Karrierebaustein: Fachkompetenz allein reicht heute nicht mehr. Wer im Team respektiert werden und im Unternehmen aufsteigen will, braucht soziale Kompetenz.
- Die Kantine als Beobachtungsposten: Ob jemand Haltung hat, zeigt sich ganz besonders beim Mittagessen. Das Training schärft das Bewusstsein, damit die Auszubildenden positiv auffallen.
- Digital Natives vs. Digitale Profis: Was auf Social Media funktioniert, kann im Job schaden. Und was eine KI formuliert, klingt zwar oft korrekt, aber selten authentisch. Dieses Training schärft das Bewusstsein für den professionellen Kontext, denn Stil und Haltung lernt man nicht per Prompt.

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

ERSTER EINDRUCK

TELEFON & E-MAIL

TEAMARBEIT

SOCIAL MEDIA

Was Ihre Auszubildenden mitnehmen

Nach diesem Seminartag wissen Ihre Azubis, wie sie sich in jeder beruflichen Situation sicher und kompetent gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden verhalten. Sie verstehen, was das Unternehmen von ihnen erwartet, gewinnen an persönlicher Ausstrahlung und hinterlassen am Tisch, am Messestand sowie in der Kantine einen bleibenden Eindruck.

Inhalte im Überblick:

- Erster Eindruck & Selbstpräsentation: Schubladendenken verstehen, Wirkung steuern, Mimik, Gestik, Körpersprache.
- Grüßen, Begrüßen & Vorstellen: Der richtige Handschlag, die korrekte Reihenfolge und Anredeformen.
- Ungeschriebene Gesetze: Siezen & Duzen, Pünktlichkeit als Haltung, kollegialer Umgang.
- Digitale Etikette & Social Media im Beruf: WhatsApp, Instagram, LinkedIn & Co. – Red Flags und der bewusste Umgang mit dem eigenen Auftreten als Unternehmensrepräsentant.
- KI im Berufsalltag – Helfer oder Risiko? ChatGPT & Co. als Werkzeug verstehen, nicht als Ghostwriter. Wann KI sinnvoll ist und wann sie unpersönlich wirkt.
E-Mail-Knigge: Aufbau, zeitgemäße Anredeformen, Gender-Formulierungen.
- Dresscode & Wirkung: Was Kleidung über Haltung aussagt (Jeans, Accessoires,
- Hygiene) – Kleider machen Leute, auch ohne Krawattenpflicht.
Tisch- & Restaurantetikette: Das 1x1 beim gemeinsamen Mittagessen in der Kantine
- sowie Servicegedanke am Messestand.

Format

Tagesseminar von 09:00 bis 17:00 Uhr für bis zu 20 Teilnehmende. Präsenzseminar in Ihrem Unternehmen (ideal für die Einführungswoche) inklusive interaktiven Rollenspielen und einem Übungslunch.

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

ERSTER EINDRUCK

TELEFON & E-MAIL

TEAMARBEIT

SOCIAL MEDIA

- Auftreten & erster Eindruck: Begrüßung, Handschlag, Vorstellung nach Hierarchie.
- Small Talk mit Substanz: Souveräner Einstieg, Visitenkarten-Umgang, eleganter Ausstieg.
- Fettnäpfchen sicher vermeiden: Garderobe, Türen, sensible Situationen entspannt navigiert
- Aperitif & Empfang: Stilvoll ankommen und Kontakte knüpfen.
- Besteck, Serviette & Gläser: Sicherer Umgang mit dem Gedeck (Continental vs. American Style).
- Weinkompetenz: Wein souverän bestellen und degustieren ohne Sommelierwissen.
- Tischgespräche: Das richtige Thema zur richtigen Zeit als Gast und Gastgeber.
- Rechnung & Trinkgeld: Diskret, korrekt und situationsgerecht navigieren.

Format

Geschäfte werden heute nicht mehr allein am Schreibtisch gemacht. Entscheidende Gespräche finden beim Dinner statt, beim Empfang, beim Kundenevent. Genau dort entscheidet sich, ob ein Auftrag kommt oder nicht. Für HR-Manager, die ihrem Unternehmen einen messbaren Vorteil verschaffen wollen, sind das die konkreten Argumente:

Was Ihre Mitarbeitenden mitnehmen

Nach diesem Abend treten Ihre Mitarbeitenden bei jedem Geschäftsessen sicher, entspannt und repräsentativ auf – mit vollem Fokus auf den Gesprächspartner. Sie kennen die ungeschriebenen Regeln der modernen Tischkultur, meistern typische Fettnäpfchen

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

Seminar 4:

Bühnenpräsenz (Vortragende Teams & Redner)

Körpersprache

STIMME

STORYTELLING

Q&A

Standing Ovation. Ihre Bühne ist überall – nutzen Sie sie.

Was fasziniert uns bei Top-Speakern aus Politik und Wirtschaft? Fachwissen allein? Nein, es ist die Art, wie jemand einen Raum betritt, eine Pause setzt und das Publikum in den Bann zieht. Die Bühne lauert überall: beim Netzwerkevent, in der Präsentation vor dem Vorstand, im Pitch beim Neukunden oder beim Town Hall Meeting vor der Belegschaft. Wer in diesen Momenten durch Haltung, Stimme und Persönlichkeit überzeugt, gewinnt. Wer zögert, verliert den Raum. Dieses Training gibt Ihnen und Ihrem Team das Werkzeug an die Hand für ein authentisches, souveränes und fesselndes Auftreten – denn das ist für jeden trainierbar.

Warum Führungskräfte und Vertrieb dieses Training brauchen

Wer spricht, führt. Und wer führt, muss gehört und gespürt werden. Inhalt schlägt Wirkung nicht: Studien zeigen, dass überzeugend wirkende Personen unabhängig vom eigentlichen Inhalt als kompetenter wahrgenommen werden. Ihr Team hat die Expertise – dieses Training stellt sicher, dass sie auch so wahrgenommen wird.

Was Ihre Mitarbeitenden mitnehmen

Nach diesem Training treten Ihre Mitarbeitenden in jeder Redesituation sicherer, klarer und wirkungsvoller auf. Sie lernen das bewusste Zusammenspiel von innerer Einstellung und äußerer Wirkung, beherrschen den gezielten Einsatz von Körpersprache und Stimme und meistern Lampenfieber sowie Technikpannen souverän.

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.



Antonia Wegmann

Knigge- und Etikette-Trainerin

+49 178 534 43 46

info@knigge-etikette.com

www.knigge-etikette.com

Heidelberg

Körpersprache

STIMME

STORYTELLING

Q&A

Was Ihre Auszubildenden mitnehmen

Nach diesem Seminartag wissen Ihre Azubis, wie sie sich in jeder beruflichen Situation sicher und kompetent gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden verhalten. Sie verstehen, was das Unternehmen von ihnen erwartet, gewinnen an persönlicher Ausstrahlung und hinterlassen am Tisch, am Messestand sowie in der Kantine einen bleibenden Eindruck.

Inhalte im Überblick:

- Erster Eindruck & innere Haltung: Wie Wahrnehmung entsteht und wie Sie Ihre Wirkung von innen heraus steuern.
- Körpersprache, Gestik & Mimik: Körperspannung, Haltung, Blickkontakt. Präsenz ohne Dominanz, Autorität ohne Starrheit.
- Stimme & freies Sprechen: Tempo, Pausen, Betonung. Mit der eigenen Stimme überzeugen, statt nur zu informieren.
- Storytelling & Elevator-Pitch: Der rote Faden. Komplexe Inhalte einfach vermitteln ohne Standardfloskeln und Füllwörter.
- Dresscode für Redner & Farbpsychologie: Was Ihre Kleidung über Sie aussagt, bevor Sie den ersten Satz gesprochen haben.
- Dramaturgie & Medieneinsatz: Wie Präsentationen durch gezielte Struktur und Medien Wirkung entfalten – und wann weniger mehr ist.
- Lampenfieber & Technik-Tücken: Konkrete Notfall-Techniken, um souverän zu bleiben, den Faden wieder aufzunehmen und schwierige Fragen zu meistern.
- Videoanalyse & persönliches Feedback: Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer erhält.

Format

Firmen- 1,5-Tagesseminar für maximal 6 Teilnehmende. Intensiv, praxisnah, mit Videoanalyse. Bei Ihnen vor Ort oder auf Anfrage in Heidelberg. Individuelle Formate auf Anfrage.

Detaillierte Seminarunterlagen und Kosten erhalten Sie auf Anfrage.