



Hawkins

Consulting

INTERNATIONAL BUSINESS TRAINING

INTERNATIONAL | INTERKULTURELL | INDIVIDUELL

IHR TRAININGSPARTNER FÜR DAS INTERNATIONALE PARKETT.



Hawkins Consulting spezialisiert sich seit 2008 auf maßgeschneiderte Trainings- und Coaching-Lösungen, die berufliche Weiterentwicklung in den Bereichen Verhandlungsführung und internationale Kommunikation fördern. Unser Team aus englischen Muttersprachlern und Praxisexperten bietet vielfältige Lernformate an, darunter Inhouse-Training, offene Seminare, Web-Based-Training (E-Learning) und Blended Learning-Konzepte, um individuelle Lernbedürfnisse optimal zu erfüllen.

Unsere Seminare, einschließlich Verhandlungstechniken, Präsentieren auf Englisch, Konfliktmanagement und Geschäftsendlich, sind darauf ausgerichtet, Teilnehmende fit für das internationale Geschäft zu machen und ihren Erfolg im globalen Kontext zu steigern. Durch praxisnahe Inhalte und interaktive Lernerfahrungen bieten wir die Werkzeuge, um in einer international vernetzten Arbeitswelt zu bestehen und persönliches sowie unternehmerisches Wachstum voranzutreiben.



Sebastian James Hawkins
Gründer und Trainer

- Stammt aus Birmingham/UK
- Seit 2008 selbstständiger Trainer
- Coach und systemischer Berater
- Blended Learning Designer



Dave Preston
Trainer

- Stammt aus Sheffield/UK
- TESOL-Ausbildung zum Englisch Coach
- Trainer-Ausbildung - Haufe Akademie



Professionell Verhandeln I

Grundlagen der Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept

Professionell Verhandeln II

Schwierige Verhandlungssituationen meistern

Präsentieren auf Englisch I

Begeistern und motivieren – auch in der Fremdsprache

Präsentieren auf Englisch II

Das Aufbauseminar - Meistern Sie herausfordernde Präsentationssituationen

Englisch für Verhandlungsführer

Englisch-Know-How für Verhandlungen erweitern

Interkulturell Verhandeln

Erfolgreich verhandeln im interkulturellen Rahmen

Verhandeln mit Persönlichkeit

Erfolgreich mit den verschiedensten Menschen in Verhandlungen zusammenarbeiten

Business Communication Training

Verstärken Sie Ihre Wirkung auf Englisch, in der schriftlichen und in der mündlichen Kommunikation

Verhandeln mit den Briten

Besser verstehen. Besser kommunizieren. Besser verhandeln.

Emotionale Diskussionen meistern

Emotionale Gespräche meistern: Ein umfassendes Training

Schwierige Gespräche und Konflikte meistern

Selbstbewusst mit herausfordernden Gesprächssituationen und Menschen umgehen



PROFESSIONELL VERHANDELN I

Erfolgreiche Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept

Hawkins
Consulting

Entdecken Sie in unserem Workshop, wie Sie durch professionelle Verhandlungsführung in beruflichen wie privaten Situationen erfolgreicher agieren können. „Professionell Verhandeln I“ vermittelt Ihnen fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten, um Verhandlungen bewusst und effektiv zu führen, basierend auf den renommierten Prinzipien des Harvard Konzepts.

Die wichtigsten Lernziele

- **Verhandlungsverständnis:** Erwerben Sie ein solides Fundament in den Grundlagen der Verhandlungsführung und erkennen Sie die Bedeutung effektiver Verhandlungen.
- **Kommunikationstechniken:** Verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten, um Ihre Ziele in Verhandlungen klar und überzeugend zu vertreten.
- **Strategieentwicklung:** Lernen Sie, strategische Ansätze für verschiedene Verhandlungssituationen zu entwickeln und anzuwenden.



Seminar Highlights

- **Verhandlungsstile und das Harvard Konzept:** Ein tiefer Einblick in verschiedene Verhandlungsstile und die Anwendung des Harvard Konzepts als effektiven Rahmen für Verhandlungen. Lernen Sie, Interessen statt Positionen in den Mittelpunkt Ihrer Verhandlungsstrategie zu stellen.
- **Vorbereitung und Planungstools:** Entdecken Sie essenzielle Werkzeuge zur Vorbereitung Ihrer Verhandlungen, inklusive der Entwicklung einer starken BATNA und der Analyse der Ausgangslage, um bestmöglich vorbereitet zu sein.
- **Struktur und Taktiken für das Gespräch:** Meistern Sie die Strukturierung von Verhandlungen und den Einsatz von Taktiken zur Gesprächsführung, um die Kontrolle zu behalten und den Verhandlungsfluss zu steuern.
- **Kommunikationstechniken:** Erfahren Sie, wie Sie mit gezielten Fragetechniken und überzeugender Argumentation effektiv kommunizieren. Lernen Sie, durch aktives Zuhören und das richtige Framing Ihrer Argumente, erfolgreiche Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

Interaktive Lernerfahrung

Unser Seminar nutzt interaktive Methoden wie Trainer-Input, Rollenspiele, und Gruppendiskussionen, um die Lerninhalte zu vertiefen. Teilnehmende wenden erlernte Techniken in praxisnahen Übungen an und erhalten direktes Feedback. Diese Ansätze fördern das aktive Lernen und die Anwendung der Verhandlungsfähigkeiten in realistischen Szenarien, wodurch die persönliche Entwicklung und die Verhandlungskompetenz gestärkt werden.

Zielgruppe

Dieser Workshop ist ideal für Berufseinsteiger und erfahrene Fachkräfte, die ihre Verhandlungskompetenz erweitern möchten sowie für alle, die ihre Verhandlungstechniken auf eine wissenschaftlich fundierte Basis stellen wollen.



i

Ergänzend zum Grundlagenseminar „Professionell Verhandeln I“, richtet sich „Professionell Verhandeln II“ an fortgeschrittene Verhandlungsführer, die ihre Fähigkeiten in herausfordernden Verhandlungssituationen weiterentwickeln möchten. Dieses Training vertieft Ihre Kenntnisse und Fertigkeiten, indem es sich auf komplexe Szenarien konzentriert, die über grundlegende Verhandlungstechniken hinausgehen

Die wichtigsten Lernziele

- **Verhandlungsstil optimieren:** Verbessern und schärfen Sie Ihren persönlichen Verhandlungsstil für effektivere Ergebnisse.
- **Schwierige Situationen meistern:** Erlernen Sie den Umgang mit herausfordernden Verhandlungspartnern und emotionalen Situationen.
- **Komplexe Verhandlungen führen:** Entwickeln Sie Strategien für den Umgang mit Machtverhältnissen, unethischen Taktiken und „take-it or leave-it“-Angeboten.



Seminar Highlights

- **Macht und Autorität:** Verstehen Sie Machtverhältnisse in Verhandlungen und wie Sie Ihre Machtposition stärken können.
- **Überzeugungsmethoden:** Erlernen Sie Techniken und die Psychologie des Überzeugens, um Ihre Verhandlungsziele zu erreichen.
- **Emotionale Gesprächssituationen:** Meistern Sie den Umgang mit emotionalen Gesprächspartnern durch Anwendung der gewaltfreien Kommunikation.
- **Schwierige Verhandlungssituationen:** Erhalten Sie Einblicke in den Umgang mit unethischen Verhalten und lernen Sie, auf Drohungen professionell zu reagieren.

Interaktive Lernerfahrung

Das Seminar bietet interaktive Lernmethoden, einschließlich Trainerinput, Gruppen- und Paararbeiten, Rollenspiele und die Bearbeitung von Praxisfällen, um das Gelernte anzuwenden und zu festigen.

Zielgruppe

Ideal für Personen mit Verhandlungserfahrung aus Bereichen wie Einkauf, Verkauf, Projektmanagement oder internen Verhandlungen, die ihre Kompetenzen in schwierigen Verhandlungssituationen erweitern möchten.



Integration mit anderen Seminaren

„Professionell Verhandeln I und II“ können sowohl unabhängig voneinander als auch in Kombination für eine umfassende Verhandlungsausbildung absolviert werden. Zusätzlich lassen sich diese Seminare mit Themen wie „Interkulturell Verhandeln“ und „Verhandeln mit Persönlichkeit!“ erweitern, um Ihre Verhandlungskompetenzen in verschiedenen Kontexten zu vertiefen.

VERHANDELN MIT PERSÖNLICHKEIT!

Steigern Sie Ihre Verhandlungskompetenz durch ein besseres Menschenkenntnis

Unser Seminar „Verhandeln mit Persönlichkeit!“ zielt darauf ab, ein tiefes Verständnis für menschliche Verhaltensmuster zu entwickeln, um Gespräche und Verhandlungen wirkungsvoller zu gestalten. Durch die Erkundung der vier Bereiche des DiSG®-Persönlichkeitsprofils erfahren Teilnehmende, wie diese Typen die zwischenmenschliche Kommunikation beeinflussen. Teilnehmende lernen, verschiedene Persönlichkeiten zu identifizieren und ihre Kommunikation darauf abzustimmen, was zu effektiveren Verhandlungen führt.

Die wichtigsten Lernziele

- **Persönlichkeits-Profiling:** Identifizieren Sie Persönlichkeitstypen und nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Verhandlungsstrategie zu verfeinern.
- **Maßgeschneiderte Kommunikation:** Passen Sie Ihren Kommunikationsstil an unterschiedliche Persönlichkeiten an, um Kooperation und Verständnis zu fördern.
- **Verhaltenseinblicke:** Erhalten Sie tiefe Einblicke in Verhaltensweisen, um auch in schwierigen Situationen Verhandlungen souverän zu meistern.



Seminar Highlights

- **DiSG®-Modell Basics:** Eine Einführung in die Grundlagen des DiSG®-Modells und dessen Einfluss auf die Verhandlung.
- **Persönlichkeitstypen erkunden:** Verstehen Sie die Charakteristika verschiedener Persönlichkeitstypen und ihre Verhaltensweisen in Verhandlungssituationen.
- **Persönliches DiSG®-Profil:** Erstellen Sie Ihr eigenes DiSG®-Profil, um Stärken und Entwicklungsbereiche in Ihrer Verhandlungsführung zu identifizieren.
- **Kommunikationstechniken:** Lernen Sie, wie Sie Ihre Kommunikation anpassen und effektiv mit herausfordernden Persönlichkeitstypen umgehen.

Interaktive Lernerfahrung

Mithilfe interaktiver Lernmethoden, einschließlich persönlicher Reflexion, Trainer-geleiteten Diskussionen, Übungen, Videoanalysen und individuellem Feedback, erhalten die Teilnehmer ein tiefes Verständnis für das DiSG®-Modell und dessen Anwendung in Verhandlungen.

Zielgruppe

Ideal für jeden, der seinen Verhandlungserfolg steigern möchte, durch das Verstehen und Anpassen an die vielfältigen Persönlichkeitstypen, welchen wir in allen Arten von Verhandlungen begegnen.

Hinweis:

Das Training kann mit weiteren Seminaren wie Professionell Verhandeln I und II kombiniert werden!



In unserem Kurs „English for Negotiators“ erhalten Teilnehmer umfassende Sprachkenntnisse, Vokabular und Soft Skills, die für professionelle Verhandlungen in englischer Sprache essentiell sind. Innerhalb von 12 Stunden Online-Training zielen wir darauf ab, Sie mit den Feinheiten englischer Verhandlungen vertraut zu machen und Ihre Kompetenzen zu schärfen.

Die wichtigsten Lernziele

- **Selbstvertrauen:** Erweitern Sie Ihre Komfortzone durch verstärkte Sicherheit im Umgang mit der englischen Sprache.
- **Kernvokabular:** Erfassen und nutzen Sie geschäftsentcheidende Vokabeln und Phrasen.
- **Klare Kommunikation:** Verfeinern Sie Ihre Ausdrucksweise, um Ihre Argumente in jeder Verhandlungsphase präzise zu vermitteln.



Seminar Highlights

- **Essentielles Vokabular:** Erwerben Sie ein tiefes Verständnis für wichtige Geschäftsvokabeln und Verhandlungsphrasen, die als Basis für Verhandlungssicherheit dienen.
- **Kommunikationsstrategien:** Verbessern Sie Ihre Fragetechniken und das aktive Zuhören, um Missverständnisse zu vermeiden und Vertrauen sowie starke Beziehungen aufzubauen.
- **Verhandlungsabschlüsse:** Erlernen Sie effektive Zusammenfassungs- und Abschlusstechniken sowie den Umgang mit konstruktivem Feedback für dauerhafte Verbesserungen Ihrer Abschlüsse.
- **Sprachanwendung:** Entwickeln Sie die Fähigkeit, Ihre Sprache und Ihren Stil an verschiedene Situationen anzupassen, um flexibel auf Herausforderungen zu reagieren.
- **Beziehungsaufbau:** Stärken Sie Ihre Small Talk-Kompetenzen, um Beziehungen zu fördern und ein solides Fundament für Geschäftsbeziehungen zu legen.

Interaktive Lernerfahrung

Der Kurs gliedert sich in drei interaktive, vierstündige Module, die auf dem Prinzip des „Learning by Doing“ basieren. Durch praktische Übungen, kurze Trainer-Inputs und individuelles Feedback in einem unterstützenden Umfeld, wird ein tiefes Lernverständnis gefördert. Eine Verhandlungssimulation rundet das Training ab und bietet umfangreiche Möglichkeiten zur Anwendung und Verbesserung der erlernten Fähigkeiten.



Zielgruppe

Optimal für Personen mit einem Englisch-Niveau von mindestens B1. Keine Vorerfahrung in Verhandlungen nötig. Der Kurs steht einem breiten Publikum offen, das seine Verhandlungsfähigkeiten im Englischen erweitern möchte.

BUSINESS COMMUNICATION TRAINING

Hawkins
Consulting

Verbessern Sie Ihr Geschäftsendenglisch durch ein umfassendes Kommunikationstraining mit einem einzigartigen Simulationsspiel

In der globalen Geschäftswelt ist eine effektive Kommunikation in Englisch entscheidend. Das Business Communication Training von Hawkins Consulting nimmt einen ganzheitlichen Ansatz zur Verbesserung Ihrer Englischkenntnisse in Geschäftskontexten – Meetings, Präsentationen, E-Mails, Telefongesprächen. Darüber hinaus liegt ein Fokus auf Business-Etikette und kulturübergreifender Kommunikation, um Sie für internationale Partnerschaften zu wappnen.

Warum sich dieses Seminar von anderen abhebt

Dieses Programm ist speziell für Berufstätige konzipiert, die ihr Geschäftsendenglisch aktiv verbessern möchten, inklusive praktischer Übungen und einem innovativen „**Geschäftssimulationsspiel**“. Tauchen Sie ein in reale Geschäftsszenarien, von der Verhandlung bis zur Erstellung überzeugender Präsentationen, in einer interaktiven Umgebung.



Die wichtigsten Lernziele

- **Präzision in der Kommunikation:** Verbessern Sie Ihre Fähigkeit, sich in Meetings, Präsentationen, E-Mails und Telefongesprächen klar auf Englisch auszudrücken.
- **Selbstvertrauen im Geschäftsendenglisch:** Stärken Sie Ihr Selbstvertrauen für den souveränen Einsatz von Englisch im Berufsalltag.
- **Praktische Anwendung durch Simulation:** Verfeinern Sie Ihre Englischkenntnisse in realitätsnahen Geschäftsszenarien mit unserem einzigartigen Business-Simulationsspiel.

Seminar Highlights

- **E-Mail-Kommunikation meistern:** Lernen Sie effektive E-Mails zu schreiben, die Ihre Botschaft klar und wirkungsvoll vermitteln.
- **Telefon- und Webkonferenz-Kommunikation:** Verbessern Sie Ihre verbalen Kommunikationsfähigkeiten für klarere und produktivere Anrufe und Online-Meetings.
- **Persönliche Kommunikationsfähigkeiten:** Entwickeln Sie Small Talk, Fragetechniken und ein Verständnis für interkulturelle Unterschiede, um Missverständnisse zu vermeiden.
- **Präsentationsfähigkeiten in Präsenz und Online:** Stärken Sie Ihre Fähigkeiten, um sowohl in persönlichen als auch in virtuellen Meetings überzeugend zu präsentieren.
- **Gesprächsmoderation:** Erlernen Sie Techniken zur effektiven Leitung und Moderation von Workshops oder Verhandlungen, um Engagement und Produktivität zu fördern.

Zielgruppe

Ideal für Vertriebs- und Einkaufsprofis sowie alle, die ihr Geschäftsendenglisch, insbesondere in schriftlicher und mündlicher Form, verbessern möchten. Angeleitet von erfahrenen muttersprachlichen Trainern, ist dieses Seminar auf praktische Anwendung und sprachlichen Fortschritt ausgerichtet.



Kontaktieren Sie uns, um ein individuelles Angebot zu erhalten und eine maßgeschneiderte Learning Journey für Ihre Mitarbeiter zu gestalten, die deren Selbstvertrauen in der englischen Kommunikation merklich steigert.

Wir begleiten Sie auf Ihrer Reise zum souveränen Präsentator. Dieser Kurs ist Ihr Ausgangspunkt für erfolgreiche Präsentationen. Er ermöglicht es Ihnen Zuhörer auch in einer Fremdsprache zu begeistern, Ihre Inhalte strukturiert und überzeugend darzulegen und mit Selbstvertrauen zu sprechen. Die Herausforderung in einer nicht-muttersprachlichen Umgebung zu präsentieren, kann Nervosität und Unsicherheit verstärken. Dieses Seminar hilft diese Hürden zu überwinden, indem es Sie mit den notwendigen Techniken ausstattet, um Inhalte klar zu vermitteln und Strategien bietet, um Präsentationsängste zu vermeiden und Ihre Botschaft selbstsicher auf Englisch zu kommunizieren.



Die wichtigsten Lernziele

- **Engagement und Struktur:** Erlernen Sie Techniken für fesselnde Einführungen und entdecken Sie strukturierte Ansätze, um Ihre Präsentation klar und wirkungsvoll zu gestalten.
- **Überwindung von Präsentationsangst:** Erlernen Sie Strategien und Achtsamkeitstechniken, um diese gewinnbringend für Ihre Präsentation einzusetzen und gleichzeitig Ihre Nervosität zu bändigen.
- **Rhetorik und freies Sprechen:** Erlernen Sie rhetorische Techniken zur Überzeugung Ihres Publikums und bauen Sie Selbstvertrauen auf, um Ihre Gedanken spontan und authentisch zu kommunizieren.

Seminar Highlights

- **Das ABCD der Eröffnungen:** Entdecken Sie einen strukturierten Ansatz für den Beginn Ihrer Präsentation, der Aufmerksamkeit erregt und den Ton angibt.
- **Von Hollywood lernen:** Nutzen Sie innovative Strukturen, inspiriert von Filmerzählungen, um Ihre Präsentation beeindruckend und unvergesslich zu machen.
- **Freies Sprechen mit Selbstvertrauen:** Entwickeln Sie das Selbstvertrauen, Gedanken spontan auszudrücken, um echtes Engagement zu fördern.
- **Wirksame Schlussfolgerungen:** Beherrschen Sie Techniken, um Ihre Präsentation so zu beenden, dass Ihre Botschaft verstärkt und eine bleibende Wirkung hinterlassen wird.

Interaktive Lernerfahrung

Teilnehmende werden durch praktische Übungen, Feedback (auf Wunsch auch mit Video) und Gruppenarbeiten aktiv in den Lernprozess einbezogen, um die Präsentationsfähigkeiten in einem unterstützenden Umfeld zu verbessern und zu verfeinern.



Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die Präsentationen auf Englisch halten möchten, und bietet die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse, um in englischen Präsentationen zu überzeugen und Selbstvertrauen zu stärken

PRÄSENTIEREN AUF ENGLISCH II

Für Fortgeschrittene

Hawkins
Consulting

Erweitern Sie Ihre Grenzen im Präsentieren auf Englisch. Dieses Fortgeschrittenenseminar verfeinert Ihre Technik komplexe Themen zugänglich zu machen und verschiedenste Zuhörergruppen zu fesseln. Erfahren Sie, wie Sie in anspruchsvollen Präsentationssituationen überzeugen und nachhaltig beeindrucken.

Die wichtigsten Lernziele

- **Zielgruppenorientierung:** Perfektionieren Sie die Kunst, Ihre Präsentationen gezielt auf verschiedene Zuhörerkreise auszurichten und durchgehend Interesse zu wecken.
- **Komplexe Themen verständlich machen:** Erlernen Sie narrative Techniken und Datenvisualisierung, um anspruchsvolle Inhalte fesselnd und einprägsam zu präsentieren.
- **Interaktionsmeisterschaft:** Entwickeln Sie Strategien, um auch skeptische Zuhörer zu erreichen und für Ihre Botschaften zu gewinnen.



Seminar Highlights

- **4MAT-Methodik:** Vertiefen Sie sich in diesen ganzheitlichen Ansatz, um sicherzustellen, dass alle Zuhörer, unabhängig von ihrem Lernstil, vollständig einbezogen werden und aktiv teilnehmen.
- **Erzählkunst:** Erforschen Sie Erzähltechniken, die Ihre Präsentationen durch spannende Geschichten bereichern und komplexe Themen greifbar machen.
- **Umgang mit herausforderndem Publikum:** Meistern Sie den Dialog mit kritischen Zuhörern durch effektive Kommunikationsstrategien.
- **Präsentation komplexer Themen:** Lernen Sie Methoden, um schwierige Sachverhalte zu vereinfachen, ohne dabei an Tiefe oder Bedeutung zu verlieren.
- **Q&A-Sessions souverän führen:** Rüsten Sie sich mit Techniken aus, um spontane Fragen professionell, gelassen und überzeugend zu beantworten.



Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die bereits Grundkenntnisse im Präsentieren auf Englisch besitzen und nun ihre Fähigkeiten vertiefen möchten. Es ist ideal für Teilnehmende, die sich in der Kunst des Präsentierens vollständig behaupten möchten, sei es im Einkauf, Verkauf, Projektmanagement oder bei internen Präsentationen.



In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie kulturelle Unterschiede in Verhandlungen erkennen, respektieren und überbrücken können. Ziel ist es, gegenseitige Akzeptanz zu fördern und den Verhandlungserfolg zu steigern, indem die Herausforderungen verstanden und angegangen werden, die durch unterschiedliche Verhandlungsstile, Kommunikationsweisen und Entscheidungsprozesse verschiedener Kulturen entstehen.



Die wichtigsten Lernziele

- **Kulturelle Einsichten:** Erhalten Sie fundierte Kenntnisse über kulturelle Unterschiede und deren Bedeutung für Verhandlungserfolge.
- **Analytische Fähigkeiten:** Verbessern Sie Ihre Fähigkeit, kulturelle Dynamiken zu analysieren und Ihre Verhandlungsstrategien entsprechend anzupassen.
- **Praktische Anleitungen:** Bekommen Sie konkrete Tipps für den Umgang mit internationalen Partnern und bereiten Sie sich auf diverse Verhandlungssituationen vor.

Seminar Highlights

- **Kulturelles Bewusstsein:** Erarbeiten Sie ein Verständnis für die Rolle des kulturellen Bewusstseins in Verhandlungen und lernen Sie, kulturelle Barrieren zu erkennen und zu überwinden.
- **Kulturelle Standards:** Tauchen Sie ein in Forschungsergebnisse zu kulturellen Standards und deren Auswirkungen auf Verhandlungen, Zeitmanagement und Entscheidungsfindung.
- **Regionale Unterschiede:** Erfahren Sie, wie sich Geschäftsetikette und Verhandlungsstile in diversen Regionen rund um die Welt unterscheiden.
- **Anpassungsstrategien:** Entwickeln Sie maßgeschneiderte Strategien, um kulturelle Unterschiede effektiv zu managen, von Körpersprache bis Kommunikationsstil.

Interaktive Lernerfahrung

Das Seminar nutzt eine Vielfalt von Lernmethoden – von Trainerinput über Paar- und Gruppenarbeit bis hin zu Videoanalysen und Verhandlungssimulationen –, um eine tiefgehende und praxisnahe Lernerfahrung zu bieten. Diese Ansätze versprechen eine effektive Vorbereitung auf reale Verhandlungsszenarien.



Zielgruppe

Ideal für Fachleute, die in kulturübergreifenden Kontexten verhandeln, ob persönlich, online oder telefonisch, und ihre Verhandlungseffektivität sowie kulturelle Kompetenz global verbessern möchten.

Hinweis:

Dieses Thema kann mit unseren anderen Verhandlungsseminaren kombiniert werden!

VERHANDELN MIT DEN BRITEN

Erweitern Sie Ihre interkulturellen Kompetenzen für erfolgreiche Gespräche mit britischen Partnern

In diesem Seminar lernen Sie, die Nuancen des Verhandelns mit britischen Geschäftspartnern zu meistern. Es ist speziell für Fachkräfte konzipiert, die ihre Verhandlungsfähigkeiten verfeinern und ein umfassendes Verständnis für die kulturellen, kommunikativen und strategischen Besonderheiten der britischen Geschäftswelt gewinnen möchten.

Die wichtigsten Lernziele

- **Tiefgreifende kulturelle Einblicke:** Verstehen Sie die Einflüsse der britischen Kultur und Wirtschaft, die Geschäftsbeziehungen prägen.
- **Effektive Kommunikationsstrategien:** Überwinden Sie kulturelle Barrieren und nutzen Sie die subtile Kunst der Kommunikation, um eine positive Zusammenarbeit zu fördern.
- **Entscheidungsfindung:** Erfahren Sie mehr über die Balance zwischen Planung und pragmatischem Handeln im britischen Geschäftskontext.



Seminar Highlights

- **Kulturelle Einblicke und strategischer Kontext:** Gewinnen Sie Einblick in die britische Kultur und deren Einfluss auf geschäftliche Beziehungen. Verstehen Sie, wie historische und soziale Einflüsse die Kommunikation und Verhandlungsführung in Großbritannien prägen, und erlernen Sie Strategien, um diese kulturellen Besonderheiten zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- **Wirksame Kommunikationsstrategien:** Meistern Sie die subtile Kunst der Kommunikation, die für den britischen Geschäftskontext typisch ist. Lernen Sie wie Sie kulturelle Barrieren überwinden und wie Sie durch den geschickten Umgang mit Nuancen in Ton und Ausdruck positive Zusammenarbeit fördern können.
- **Entscheidungsfindung und strategische Planung:** Verstehen Sie die Balance zwischen gründlicher Planung und Flexibilität, die britische Entscheidungsprozesse kennzeichnet. Erfahren Sie mehr über den Einsatz informeller Netzwerke und wie diese die Geschäftspraktiken im Vereinigten Königreich beeinflussen.
- **Sich in Diskussionen einbringen:** Entwickeln Sie Fähigkeiten in der effektiven Argumentation und lernen Sie den gezielten Einsatz von britischem Humor, um Verhandlungen zu bereichern.
- **Kulturelle Etikette für eine erfolgreiche Verhandlung:** Erhalten Sie praktische Tipps zu Umgangsformen und Geschäftsritualen in Großbritannien, die Ihnen helfen, Ihre Kommunikation zu verfeinern und Verhandlungsergebnisse zu verbessern.

Interaktive Lernerfahrung

Profitieren Sie von einer dynamischen Kombination aus Expertenwissen, interaktiven Übungen und praxisnahen Beispielen, die Ihre Fähigkeiten schärfen und Ihnen helfen, starke, kulturell bewusste Beziehungen zu britischen Geschäftspartnern aufzubauen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fachleute, die an kulturübergreifenden Verhandlungen beteiligt sind und ihre Effektivität und kulturelle Kompetenz in der Zusammenarbeit mit britischen Unternehmen steigern möchten.



Erschließen Sie das Potenzial einer positiven Kommunikation.

In diesem intensiven Workshop erhalten Sie die Werkzeuge, um durch komplexe Gesprächssituationen am Arbeitsplatz oder in Verhandlungen mit Zuversicht, Empathie und strategischem Geschick zu navigieren. Transformieren Sie Konflikte in produktive Dialoge, die zu verstärkter Zusammenarbeit und Wachstum führen.

Die wichtigsten Lernziele

- **Konfliktkompetenz:** Entwickeln Sie ein tiefgreifendes Verständnis für Konfliktodynamiken und lernen Sie diese effektiv zu managen und als Chance zu nutzen.
- **Kommunikation & Empathie:** Verbessern Sie Ihre Fähigkeit, empathisch und zielgerichtet zu kommunizieren, um Konflikte zu deeskalieren und zu lösen.
- **Strategische Lösungsansätze:** Erwerben Sie analytische und praktische Fähigkeiten zur Konfliktlösung, angepasst an unterschiedliche Situationen und Kulturen.



Seminar Highlights

- **Grundlagen des Konfliktmanagements:** Erkunden Sie die positiven Aspekte von Konflikten, identifizieren Sie verschiedene Konflikttypen und verstehen Sie die Bedeutung Ihres persönlichen Konfliktstils sowie die Wirkung von Gruppendynamiken.
- **Tiefgehende Konfliktanalyse:** Vertiefen Sie Ihr Wissen über die neun Eskalationsstufen und fünf allgemeinen Konfliktlösungsstrategien. Entdecken Sie wie Sie durch lösungsorientierte Techniken Konflikte analysieren und adressieren können.
- **Effektive Kommunikationsstrategien:** Erfahren Sie wie Sie Ihre Anliegen klar artikulieren und Konfliktgespräche strukturieren. Lernen Sie konstruktives Feedback zu geben und digitale Plattformen für die Konfliktlösung effektiv zu nutzen.
- **Umgang mit Herausforderungen:** Verbessern Sie Ihre Selbstwahrnehmung und Fähigkeit, mit schwierigen Gesprächspartnern umzugehen. Entwickeln Sie interkulturelle Kompetenzen, um Konflikte in einem globalen Kontext effektiv zu managen.

Interaktive Lernerfahrung

Das Seminar bietet ein interaktives Lernumfeld mit einer Kombination aus Experteninputs, Gruppenaktivitäten, individuellen Reflexionen und praxisnahen Übungen, die das Gelernte festigen und zur persönlichen Entwicklung beitragen.



Zielgruppe

Ideal für Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten erweitern wollen, um die Herausforderungen des modernen Arbeitsplatzes zu meistern.

EMOTIONALE DISKUSSIONEN MEISTERN

Stärken Sie Ihre Kommunikationskompetenz in emotional geladenen Situationen.

In der heutigen schnelllebigen und oft stressigen Geschäftswelt ist die Fähigkeit emotionale Diskussionen mit Gelassenheit und Verständnis zu führen, unerlässlich. Das Training „Emotionale Diskussionen Meistern“ von Hawkins Consulting bereitet Sie darauf vor auch unter emotional intensiven Bedingungen effektiv zu kommunizieren. Dieses Seminar wird sowohl vor Ort als auch online über TRICAT spaces angeboten. TRICAT spaces ist eine Plattform, die für ihre immersiven und interaktiven Lernerfahrungen bekannt ist.



Die wichtigsten Lernziele

- **Verbessertes Selbstbewusstsein:** Erkennen und managen Sie persönliche emotionale Trigger, um eine konstruktive Haltung zu fördern.
- **Effektive Kommunikationsfähigkeiten:** Meistern Sie die Kunst, Diskussionen auch in hitzigen Momenten produktiv zu leiten.
- **Strategien für schwierige Interaktionen:** Entwickeln Sie Fähigkeiten, um selbst in schwierigen Situationen gelassen und bestimmt zu agieren.

Seminar Highlights

- **Grundlagen der emotionalen Intelligenz:** Eintauchen in das Konzept der emotionalen Intelligenz, um persönliche emotionale Auslöser zu identifizieren und Selbstakzeptanz zu fördern. Die Teilnehmenden lernen, wie sie durch bewusste Selbstreflexion effektiver kommunizieren können.
- **Effektiver Umgang mit Emotionen:** Entwicklung von Fähigkeiten, um emotionale Reaktionen zu verstehen und zu deeskalieren. Dies beinhaltet den Einsatz gewaltfreier Kommunikationstechniken für empathische und respektvolle Dialoge.
- **Aggressionsmanagement:** Praktische Strategien und Techniken zur Bewältigung herausfordernder Situationen und aggressiven Verhaltens. Dies umfasst assertives Kommunizieren, Überwinden von Blockaden und den konstruktiven Umgang mit Konflikten.



Warum TRICAT spaces?

Für unser Online-Angebot nutzen wir TRICAT spaces, eine Plattform, die durch immersive Lernumgebungen besteht. TRICAT ermöglicht realistische Szenarien, die das Lernen interaktiv und effektiv machen.

Zielgruppe

Ideal für Führungskräfte, Teamleiter und alle Berufstätigen, die ihre Fähigkeit verbessern möchten, Diskussionen zu leiten und daran teilzunehmen, bei welchen Emotionen im Spiel sind. Besonders nützlich für Bereiche, die Verhandlungsgeschick, Konfliktlösung und einfühlsame Kommunikation erfordern.



In der schnelllebigen Welt des internationalen Geschäfts ist kontinuierliche Weiterbildung der Schlüssel zum Erfolg. Unsere offenen Seminare sind speziell konzipiert, um Einzelpersonen und kleinen Teams essenzielle Fähigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln, die für Brillanz in einem globalen Umfeld erforderlich sind. Diese Formate bieten nicht nur eine tiefgehende Fachausbildung, sondern auch eine Plattform zum Knüpfen von wertvollen Kontakten und zum Austausch mit Gleichgesinnten.

Durch die Teilnahme an unseren Seminaren erhalten Ihre Mitarbeiter Zugang zu innovativen Lernmethoden, interaktiven Übungen und dem neuesten Know-how in Bereichen wie internationale Verhandlungsführung und überzeugendes Präsentieren. Es geht darum das Selbstvertrauen zu stärken, Soft Skills zu entwickeln und jeden dazu zu befähigen, mit Überzeugung und Kompetenz aufzutreten.

Unser Angebot wird kontinuierlich ausgebaut. Entdecken Sie die aktuelle Vielfalt unserer offenen Seminare und bleiben Sie durch regelmäßige Online-Updates auf dem Laufenden. Setzen Sie auf nachhaltige Entwicklung und Erfolg Ihrer Teams.

ENGLISCH FÜR VERHANDLUNGSFÜHRER



In nur 12 Stunden Training lernen Sie das Vokabular, Sprache und Soft Skills, um professionelle Verhandlungen auf Englisch zu führen.



Trainer: Dave Preston
Invest: 660,00€ (zzgl. Mwst.)

PRÄSENTIEREN AUF ENGLISCH



Unser Seminar für englische Präsentationen soll Ihnen die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse vermitteln, um in Ihren englischen Präsentationen zu glänzen.



Trainer: Dave Preston
Invest: 880,00€ (zzgl. Mwst.)

VERHANDELN IN ENGLISCH - GRUNDLAGEN



In diesem Training finden Sie die wichtigste Theorie, Taktik und Know-how für Ihre zukünftigen Verhandlungen.



Trainer: Sebastian Hawkins
Invest: 880,00€ (zzgl. Mwst.)

INDIVIDUELLES COACHING

Ihre individuelle Unterstützung für internationale Kommunikation

Hawkins
Consulting

Ganz gleich, ob Sie Ihre Redegewandtheit in der Öffentlichkeit verbessern, Verhandlungstaktiken meistern, sich in der britischen Geschäftskultur zurechtfinden oder Ihr Geschäftsendenglisch perfektionieren möchten - unser Expertencoaching ist auf Ihren Erfolg ausgerichtet.

Was wir Ihnen bieten können

- **Präsentations-Coaching** - Wir helfen Ihnen nicht nur dabei, Ihre Fähigkeiten in der öffentlichen Rede zu verbessern, sondern dienen auch als Auditorium zum Üben Ihrer bevorstehenden Präsentationen. Dieses Coaching ist ideal für alle, die ihr Selbstvertrauen und ihre Effektivität vor einem Publikum verbessern möchten.
- **Verhandlungskompetenz** - Unser Verhandlungscoaching geht über die bloße Auffrischung von Strategien hinaus; wir erörtern mit Ihnen verschiedene Optionen und Strategien für Ihre aktuellen Verhandlungsherausforderungen. Dieser Service ist ideal für alle, die maßgeschneiderte Beratung suchen, um komplexe Verhandlungen erfolgreich zu führen.
- **Der Umgang mit den Briten** - Dieses Coaching wurde speziell für Berufstätige entwickelt, die mit britischen Kollegen zu tun haben oder im Vereinigten Königreich arbeiten. Es hilft Ihnen, britische Kommunikationsstile, Geschäftsetikette und kulturelle Nuancen zu verstehen und sich darauf einzustellen. Es ist somit ideal, wenn Sie enger mit Briten zusammenarbeiten möchten.
- **Business-Englisch-Coaching** - Dieses Coaching zielt nicht nur darauf ab, Ihre Englischkenntnisse insgesamt zu verbessern, sondern konzentriert sich auch auf die Verbesserung bestimmter, für Sie wichtiger Bereiche. Gewinnen Sie Selbstvertrauen und verbessern Sie alle wichtigen Fähigkeiten, vom Schreiben von E-Mails und Berichten bis hin zum selbstbewussten Auftreten in Meetings und Verhandlungen.



Entdecken Sie, wie das individuelle Coaching von Hawkins Consulting Ihre Fähigkeiten verbessern, Ihr Selbstvertrauen stärken und Ihre Karriere vorantreiben kann. Besuchen Sie unsere Website oder setzen Sie sich mit uns in Verbindung, um noch heute Ihr maßgeschneidertes Coaching zu beginnen.

INDIVIDUELLE THEMEN
FLEXIBLE ZEITEINTEILUNG
SCHNELL DURCHFÜHRBAR



Einfaches Lernen in kleinen Einheiten mit spannend aufbereiteten Themen aus der Welt der Verhandlung:

- ...wo immer Sie wollen
- ...wann immer Sie wollen
- ...was Sie gerade benötigen
- ...um es sofort einzusetzen

Unser Angebot wird stetig ausgebaut!
Alle Themen finden Sie unter:
www.hawkins-consulting.com/academy

WEB BASED TRAINING



Lernen wann und wo Sie wollen. Mit unseren eLearnings und Web Based Trainings können Sie sich optimal auf die kommende Verhandlungssituation vorbereiten.



VIDEO TUTORIALS



Nutzen Sie unsere umfangreichen Video-Tutorials, um tiefer in Aspekte der Verhandlungsführung einzutauchen.



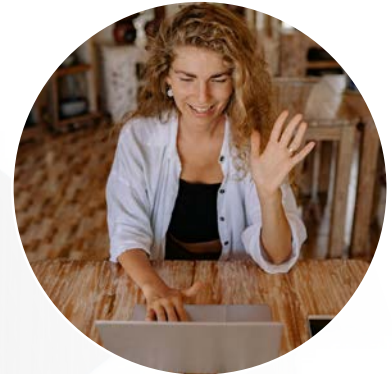
NEGOTIATION WIKI (KOSTENFREI)



In kurzen Videos werden wichtige Begriffe und Zusammenhänge aus der Welt der internationalen Verhandlungen erklärt.



Hawkins Consulting verfügt über umfassende Erfahrungen in der Gestaltung von Blended Learning Projekten, die traditionelle Lehrmethoden mit modernen digitalen Lösungen eLearnings und Web-Based Trainings kombinieren. Unser Ansatz umfasst nicht nur die Bereitstellung interaktiver Module mit unterschiedlichen Medien (z.B. VR, Videotutorials und eLearnings), sondern auch Coaching, Selbsterfahrungseinheiten und die Einbindung von Inhalten, die von den Teilnehmern selbst erstellt werden.



Was ist Blended Learning?

Blended Learning verbindet das Beste aus zwei Welten: den direkten Austausch und die persönliche Betreuung des Präsenzunterrichts mit der Flexibilität und Reichweite digitaler Lernformate. Dieser Ansatz fördert eine individuelle und dynamische Lernerfahrung, die es den Teilnehmenden ermöglicht, ihr Wissen effektiv und nachhaltig zu erweitern.

Für Unternehmen, die durch Hawkins Consulting maßgeschneiderte Blended-Learning-Konzepte entwickeln lassen, ergeben sich daraus folgende Vorteile:

1. Flexibilität und Zugänglichkeit

Hawkins Consulting gestaltet Blended-Learning-Kurse, die maximale Flexibilität in Bezug auf Zeit und Ort des Lernens bieten. Mitarbeiter können die digitalen Lerninhalte je nach Bedarf und Zeitplan aufrufen, was die Integration der Weiterbildung in den beruflichen Alltag erleichtert und die Produktivität aufrechterhält. Diese Flexibilität fördert eine höhere Teilnahme und Zufriedenheit unter den Beschäftigten.

2. Personalisierte Lernerfahrung

Die von Hawkins Consulting entwickelten Blended-Learning-Programme sind darauf ausgelegt, eine individuell angepasste Lernerfahrung zu bieten. Durch den Einsatz verschiedener Lehrmethoden – darunter interaktive Online-Module und persönliches Coaching – können Lerninhalte auf die spezifischen Bedürfnisse jedes Mitarbeiters abgestimmt werden. Dies steigert die Effizienz des Lernprozesses und führt zu einer höheren Engagement-Rate.



3. Skalierbarkeit und Kosteneffizienz

Hawkins Consulting ermöglicht es Unternehmen, ihre Blended-Learning-Programme effizient und ohne signifikante Zusatzkosten zu skalieren. Die Online-Komponenten der Schulung können einer unbegrenzten Anzahl von Mitarbeitern zur Verfügung gestellt werden, wodurch sich die Notwendigkeit kostspieliger Präsenzs Schulungen reduziert. Diese Skalierbarkeit und Kosteneffizienz machen Blended Learning zu einer idealen Lösung für Unternehmen jeder Größe, die ihre Weiterbildungsstrategie optimieren möchten.

Beispiele

- **Sales Training:** Revolutionäre Schulung mit Web-Based Training, VR-Coaching und 3D-Simulationen für ein tiefgreifendes, praxisnahes Lernerlebnis.
- **Business Communication Training:** Effektives Programm zur Steigerung der Kommunikationsfähigkeiten durch eine Mischung aus Theorie und interaktiven Übungen.
- **Verhandlungstraining:** Kombination aus webbasierten Inhalten zur Vorbereitung, gefolgt von gezieltem Coaching und einem abschließenden Kaminabend zur Reflexion.

Bedeutung von VR im Trainingssektor

Die Einführung von VR in den Trainingssektor markiert einen Wendepunkt in der Art und Weise wie Wissen vermittelt und aufgenommen wird. Durch immersive Lernerfahrungen, die es ermöglichen, komplexe Szenarien in einer geschützten Umgebung zu simulieren, hebt VR das Training auf ein neues Niveau. Studien belegen, dass VR-Training die Erinnerungsleistung verbessern und die praktische Anwendung des Gelernten fördern kann. Diese Technologie bietet nicht nur einen unvergleichlichen Grad an Interaktivität und Engagement, sondern eröffnet auch Möglichkeiten für ein effizienteres und effektiveres Lernen.

Unsere VR-Trainingsangebote

Während wir bereits erste Schritte in Richtung VR-basierte Trainingsprogramme unternommen haben, steht die umfassende Erschließung dieses Bereichs noch bevor. Unser Ziel ist es, die Palette an VR-Trainings kontinuierlich zu erweitern und zu verbessern, um den sich wandelnden Anforderungen der Industrie und der Lernenden gerecht zu werden. Innovation und technologischer Fortschritt sind die Schlüssel zu unseren zukunftsorientierten Bildungslösungen.

Zusammenarbeit mit Tricat im Bereich „Training im 3D Raum“

Ein entscheidender Schritt in unserer Strategie, führend in der Entwicklung von VR-Trainings im Soft-Skill zu werden, war die Zusammenarbeit mit Tricat, einem Experten im Bereich 3D-Lernräume. Durch die Verbindung unserer pädagogischen Expertise mit Tricats technologischem Know-how konnten wir maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Unsere gemeinsamen Projekte haben bereits gezeigt, dass der Einsatz von 3D im Training die Grenzen des Möglichen erweitert.

SPECIAL: TriCAT spaces

TriCAT spaces ist eine Avatar-basierte virtuelle 3D Lern- und Arbeitswelt mit maximalen medialen und sozialen Interaktionsmöglichkeiten. Sie kommunizieren und arbeiten über Ihren eigenen Avatar in Echtzeit mit den anderen Teilnehmenden im selben Szenario. Ihre Gäste können dabei weltweit verteilt sein.



ÜBER UNS UND WIE WIR ARBEITEN

Hawkins Consulting - Den Erfolg beflügeln

Hawkins
Consulting

Die Idee, Hawkins Consulting zu gründen, kam eher unerwartet, aber aus einer vertrauten Quelle – einer Freundin meiner Frau, die meine Neigung zu inspirieren, zu motivieren und mein Interesse an Führung erkannte. Meine Erfahrungen, sei es als Vorsitzender des Musikvereins an der Uni oder später in anderen leitenden Rollen in Unternehmen, zeigten mir, dass ich andere begeistern konnte. Die Entscheidung, mich selbstständig zu machen, folgte einer Phase der beruflichen Orientierung, getrieben von dem Wunsch, meinen eigenen Weg zu gehen, inspiriert durch mein familiäres Umfeld. So entstand Hawkins Consulting mit dem Ziel, Training & Coaching im internationalen Kontext anzubieten.



Was wir bieten

- Individuelle Entwicklung: Unsere Lernerfahrungen kombinieren bewährte Methoden mit digitalen Innovationen, um Ihre Kompetenzen gezielt zu fördern.
- Unsere Werte: Integrität, Innovationsfreude, Kundenorientierung und Professionalität prägen unsere Arbeit und garantieren eine fruchtbare Partnerschaft.
- Unser Team: Ein vielseitiges Team aus Experten, das sich dem Ziel verschrieben hat, Lernen effektiv und genussvoll zu gestalten.

Unser Engagement

- Flexibles Lernen: Wir bieten maßgeschneiderte Lernerlebnisse, die sich an Ihre Bedürfnisse anpassen, ob im Seminarraum oder durch virtuelle Realität.
- Kooperativer Ansatz: Ihre Ziele definieren unsere Arbeit. Gemeinsam entwickeln wir Strategien für messbare Fortschritte.
- Innovative Methoden: Durch den Einsatz von Virtual Reality und anderen interaktiven Technologien fördern wir ein tiefes Engagement und nachhaltiges Lernen.

Unser Trainingsstil

Eine Mischung aus Spaß, Interaktion und Personalisierung sorgt für motivierende Lernerlebnisse. Wir legen Wert darauf, dass jedes Seminar nicht nur lehrreich, sondern auch inspirierend ist.

Kommen Sie mit uns ins Gespräch

Beginnen Sie den Dialog mit uns, ob für Seminare oder individuelle Trainingslösungen. Wir sind hier, um zuzuhören, zu verstehen und gemeinsam mit Ihnen erfolgreiche Lernwege zu gestalten.



Unser Angebot ist auf keine spezifischen Branchen beschränkt, aber unsere Kunden haben eines gemeinsam: Sie arbeiten international und/oder haben eine internationale Belegschaft. Wir konnten bereits mehrfach unser Können bei der Durchführung von Trainings, unter anderem in folgenden Branchen und Sektoren, unter Beweis stellen:

- Automobil-OEM
- Automobilzulieferer
- Erneuerbare Energien
- Einzel- und Großhandel
- Lebensmittelindustrie
- IT-Software-Hersteller
- Chemieunternehmen
- Medizinische Forschungsinstitute
- Telekommunikation
- Logistik und Fracht



Zu unseren aktuellen Kunden zählen u.a.:

- Haufe Akademie (offene Seminare und diverse Inhouse-Aufträge)
- Eidam & Partner - Die Auslands-Experten
- ALEX (Austrian Institute for Excellence)
- Weiterbildungsakademie der IHK Heilbronn
- PUMA SE
- Avnet Business Services
- diverse Teilnehmer von Unternehmen bei unseren offenen Semainren aus allen Branchen

Unsere Zielgruppe

Unsere Zielgruppe umfasst vor allem mittlere bis große Unternehmen, die auf internationaler Ebene tätig sind und spezifische Bedürfnisse besonders in Bezug auf ihre Einkaufs- oder Verkaufsabteilungen haben. Diese Firmen zeichnen sich durch vielfältige und oft komplexe Geschäftsbeziehungen aus, die ein hohes Maß an strategischer Verhandlungskompetenz erfordern.

Mit internationalen Teams, die über verschiedene Kulturen und Märkte hinweg effektiv kommunizieren und interagieren müssen, bieten wir maßgeschneiderte Trainingslösungen an, die darauf abzielen, diese speziellen Herausforderungen zu meistern.

Unsere Dienstleistungen richten sich an Unternehmen, die den Wert gut ausgebildeter Mitarbeiter erkennen und in deren Entwicklung investieren wollen, um ihre Position auf dem globalen Markt zu stärken und ihre Geschäftsziele erfolgreich zu erreichen.



**IHR EXPERTENTEAM
FÜR INTERNATIONALE BUSINESS-KOMPETENZ,
SEMINARE UND DIGITALE FORMATE IN ZWEI SPRACHEN.**



IMPRESSUM

Hawkins Consulting
Sebastian James Hawkins
Wachendorfer Str. 7
90513 Zirndorf

Tel: +49 (0)911 3945628
E-Mail: office@hawkins-consulting.de



SCAN ME