



Business Golf Seminar in Bad Arolsen:

Are you "on course" for business today?

Folgende Situationen: Ihre Firma schickt Sie als Repräsentant in die USA, nach Japan oder in ein anderes golfverrücktes Land. Sie erhalten eine Einladung auf den Golfplatz. Ihr Kunde, Chef oder Geschäftspartner spielt Golf, Sie nicht. Sie sollen ihn aber über den Platz begleiten. Oder: Sie vertreten Ihren Chef, Co-Sponsor eines Golf-Turniers, und wissen nur, dass mit GOLF nicht das Auto gemeint ist. Sie haben keine Ahnung von diesem Sport, seinen internationalen Gepflogenheiten, geschweige denn von der Etikette, die auch von Ihnen – auch als Nichtgolfer – erwartet wird. Was tun, wie kleiden und worüber reden? Und wie ist das mit den „Geschäften auf dem Golfplatz“? **Golf ist nicht Karate und doch eine Kontaktsportart.** Also: Wäre es nicht Zeit für einen Crashkurs in Sachen Golfsport?



Der Kanadier **Gerry Kierans**, Unternehmer, Sprachlehrer für Business Englisch an der IHK Kassel, veranstaltete exklusive Seminare zu Themen wie "Team Building", "Relationship Management", "Networking" and "Negotiations" aus denen der weitgereiste Golfer drei wichtige Erkenntnisse gewann:

- 1.) die internationalen Gepflogenheiten geschäftlicher Aktivitäten rund um den Golfplatz sind bei deutschen Managern weitgehend unbekannt, selbst wenn diese Golfer sind!
- 2.) „auf den Golfplatz gehen“ wird in deutschen Unternehmen grundsätzlich als Freizeitaktivität angesehen. Kierans BUSINESSGOLF dagegen ist grundsätzlich eine Aktivität, die Firmenzielen dient (sowie der eigenen Regeneration).
- 3.) Und: nicht alle Manager möchten Golfer werden. Trotzdem möchten sie alles über „Business auf dem Golfplatz“ wissen, was die DO´s und DON´Ts sind und worum es bei diesem Sport eigentlich geht.

Mit einem innovativen Team von Praktikern und Hochschulprofessoren entwickelte Kierans ein neuartiges Managementkonzept unter dem Label „**Businessgolf**“. In dem in englischer Sprache gehaltenen Seminar gelingt es dem „Management Golf

Tournament (MGT) Open Team“ dieses komplexe Thema in einer spannenden Präsentation transparent zu machen. Sein Slogan: „Are you on course for business today?“



Historie, Etikette und viele praktische Hinweise, danach „learning by doing“, der Theorie folgt die frische Luft auf der Driving Range und auf dem Platz. br> Ein gutes Hotel, gutes Catering, eine humorvolle Atmosphäre in kleinem Kreis und spannende Gespräche machen Kierans Seminar zu einem rundum gelungenen Event.

Spannend genug auch für **CNN International**, die im September dieses Jahres eine komplette TV - Crew nach Deutschland flogen, um einen Business Workshop zu dokumentieren. Dieses MTG OPEN SEMINAR wird jeweils am 3, 10, 17, und 24 November um 23 Uhr 30 ausgestrahlt, ca. 10 Millionen Menschen in 152 Ländern lernen den Golfclub Bad Arolsen von seiner lehrreichsten Seite kennen.

Um die Vorteile des Businessgolfs aus erster Hand zu erleben nehmen Sie am besten persönlich am nächsten MGT Open-Workshop teil, und zwar in Bad Arolsen, in Deutschlands Mitte bei Kassel.

Bei diesem Workshop geht es nicht (!) in erster Linie um das Golfspielen. Im Vordergrund stehen vielmehr **Relationship Management und Business-to-Business-Networking**. Businessgolf zielt somit auf die Verbesserung der Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern durch Golf als professionelles Managementinstrument. Wie gesagt: Sie müssen kein erfahrener Golfer sein.

Es ist nicht einmal notwendig, dass Sie vorher einen Golfschläger in der Hand gehalten haben.

Zum Seminar am 3. und 4. November hat sich bereits **Focus Online** angemeldet. Empfohlen wird das Seminar von der **IHK Kassel** und dem Golfportal **www.cybergolf.de**. Sponsoren sind **MacGregor Golf** und die **Ramada Hotel Gruppe**.

Details finden Sie unter: http://www.mgtopen.com/pdf/MGTOpen_Application.pdf oder www.mgtopen.com

Wenn Sie ein Inhouse-Seminar für Ihr Unternehmen buchen möchten, oder als Personalleiter mehrere Mitarbeiter anmelden möchten, kontaktieren Sie bitte MGT Open Geschäftsführer Herrn Gerry Kierans: gerry.kierans@mgtopen.com

