

Der erste Eindruck zählt

Auftritt und Wirkung

Wie Sie mit Ausstrahlung überzeugen

Hinterlassen Sie den besten Eindruck

- Die 8 Schlüsselfaktoren für mehr Wirkung und einen sicheren Auftritt
- So überzeugen Sie durch authentische Rhetorik
- Mit Blackout und Lampenfieber gekonnt umgehen
- Wie Sie Vertrauen, Souveränität und Sicherheit ausstrahlen
- Schwierige Gesprächspartner für sich gewinnen
- Clever improvisieren, wenn alle Stricke reißen
- Der Argumentationsleitfaden, mit dem Sie sich garantiert Gehör verschaffen



Mit dem Top-Trainer:

Stéphane Etrillard
Top Performance
Group GmbH

Ihr 3-faches PLUS:

- ✓ Sie steigern Ihre Wirkung auf andere
- ✓ Sie werden positiv wahrgenommen und bleiben gut in Erinnerung
- ✓ Sie trainieren, souveräner und gelassener zu bleiben

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- „Faszinierend, wie schnell wir alle zum Mitmachen motiviert wurden und sich alle offen beteiligt haben. Kurzweilige Vortrags- und Arbeitsweise.“ D. Druba, Südwestdeutsche Salzwerke AG
- „Sehr kurzweilige, interaktive Veranstaltung, mit vielen praktischen Anteilen. War für mich sehr spannend und praxis-relevant.“ S. Beres, HELIOS St.-Elisabeth-Klinik Hünfeld GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

18. und 19. März 2019 in München

10. und 11. April 2019 in Frankfurt/M.

8. und 9. Mai 2019 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700

So beeindrucken Sie erfolgreich Ihr Gegenüber



Ihr Top-Trainer:
Stéphane Etrillard, Geschäftsführer,
Top Performance Group GmbH, Berlin

Begrüßung durch den Seminarleiter

- Vorstellungsrunde
- Überblick über die Inhalte und den Tagesablauf
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Der erste Eindruck zählt: 8 Schlüsselfaktoren für mehr Wirkung

- Schlüsselfaktor 1: Haltung
- Schlüsselfaktor 2: Gestik
- Schlüsselfaktor 3: Mimik
- Schlüsselfaktor 4: Blickkontakt
- Schlüsselfaktor 5: Stimme
- Schlüsselfaktor 6: Sprache
- Schlüsselfaktor 7: Outfit
- Schlüsselfaktor 8: Positive Einstellung

Die Wirkung Ihres Einstiegs bestimmt Ihren Erfolg

- Wie Sie im Berufsleben den Gesprächseinstieg wirkungsvoll gestalten
- Anders als die anderen: So machen Sie einen besseren Eindruck
- Durch Wortschatztraining zum Erfolg: So werden Sie schlagfertiger und optimieren Ihre Wirkung
- Wie Sie Ihr Gegenüber für sich gewinnen und Langeweile von vornherein ausschließen
- Wege zu einer entspannten Kommunikation

Wie Sie trotz Nervosität einen hohen Wirkungsgrad erreichen

- Cleverer Umgang mit Blackouts und Lampenfieber in Präsentationen und Gesprächen
- Praxiserprobte Tipps für einen sicheren Auftritt
- Wirkungskiller Nr. 1: „Kopfkino“ und wie Sie es wirkungsvoll programmieren
- Wie Sie durch freies Reden Pluspunkte sammeln und imponieren

Mit dem wirkungsvollen 5-Satz-Argumentationsmodell verschaffen Sie sich Gehör

- So argumentieren Sie sicherer
- Lernen Sie die eigene Wirkung kennen
- So klingen Ihre Statements noch überzeugender
- Wie Sie Ihr Gegenüber durch strukturierte Standpunkte verblüffen



Übungen mit Video-Feedback vom Trainer

- Die Themenschwerpunkte (Überzeugungsgespräche, Kritikgespräche, Verhandlungsgespräche) werden mit den Teilnehmern gemeinsam festgelegt.

Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie möchten in **Gesprächen, Verhandlungen** und **Präsentationen** noch wirkungsvoller auftreten.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre **Wirkung** auf andere **steigern** und einen **bleibenden Eindruck** hinterlassen.
- Sie trainieren, auch bei Widerstand und Störung **souverän** und **gelassen** zu bleiben.

Wie Sie auch in schwierigen Situationen souverän bleiben und überzeugen

Ihr Top-Trainer:
Stéphane Etrillard

Es geht weiter

- Rückblick auf den ersten Seminartag
- Überblick über Inhalt und Tagesablauf des zweiten Seminartages

Wirkung schlägt Fachwissen

- Wie Sie Natürlichkeit im Gespräch ausstrahlen
- Wie Sie Ihren Gesprächspartner integrieren und seine Interessen berücksichtigen – so steigern Sie Ihre Gesprächswirkung enorm
- Wie Sie den Wirkungskiller Nr. 2 „Dominanz“ vermeiden
- Wie Sie sich durch authentische Rhetorik noch besser verkaufen

Wirkung haben heißt auch: Gelassen mit Widerstand und Störungen umgehen

- Wie Sie intelligent auf Einwände reagieren
- Wie Sie demotivierte Gesprächspartner wieder ins Boot holen
- Wie Sie „schwierige“ Gesprächspartner für sich gewinnen

Souveräne Wirkung bei kleinen Katastrophen

- Bei unfairen Angriffen gekonnt kontern
- Wie Sie in Stresssituationen Ruhe ausstrahlen
- Und wenn alles schief geht: Kleiner Notfallkoffer für Wirkungspannen
- Es gibt im Leben keine Patentrezepte: Geschick improvisieren, wenn alle Stricke reißen

Sicher bis zum Schluss: So bringen Sie ein Gespräch professionell zum Abschluss

- Wie Sie Ihr Gegenüber bis zum Ende bei der Stange halten
- Wie Sie ein Gespräch zu einem guten Abschluss bringen
- Gefahr erkannt, Gefahr gebannt: Wie Sie auf keinen Fall einen Gesprächsabschluss „zerreden“
- Wie Sie sich bei einem Gespräch positives Feedback holen und positiv in Erinnerung bleiben

Ende des Seminars

Stéphane Etrillard... live aus dem Seminar (I)

Wodurch steigere ich meine eigene Präsenz und persönliche Ausstrahlung?

Weil in der Praxis in den meisten Fällen zuerst die Äußerlichkeiten einer Person wahrgenommen werden, sind es vor allem die körpersprachlichen Signale, die hier entscheiden. Die Körpersprache trägt, ob es uns bewusst ist oder nicht, wesentlich zur eigenen Ausstrahlung bei... So ziehen wir von der Haltung einer Person immer Rückschlüsse auf ihre gesamte Persönlichkeit und ihre Charaktereigenschaften.

Nicht umsonst kann das Wort Haltung nicht nur Körperhaltung, sondern eben auch so viel wie Einstellung bedeuten... Achten Sie in wichtigen Situationen daher ganz bewusst auf Ihre Körpersprache. Schon durch etwas Aufmerksamkeit und den bewussten Einsatz Ihrer Körpersprache erhalten Sie mehr Präsenz. Wichtig ist, Verlegenheitsgesten und alles, was Ihren Gesprächspartner nervös macht, zu vermeiden...

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

| | Beginn des Seminartages | Business Lunch | Ende des Seminartages |
|---------------|-------------------------|----------------|-----------------------|
| 1. Seminartag | 9.30 Uhr | 13.00 Uhr | ca. 18.00 Uhr |
| 2. Seminartag | 9.00 Uhr | 12.30 Uhr | ca. 17.00 Uhr |

Am Vor- und am Nachmittag sind an beiden Seminartagen Kaffee- und Tee-pausen in Absprache mit dem Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.



Stéphane Etrillard

ist ein internationaler Keynote Speaker und zählt zu den meistgefragten Top-Wirtschaftstrainern im deutsch-sprachigen Raum. Der mehrsprachige Vortragsredner gilt als einer der führenden europäischen Experten für „persönliche Souveränität“. Sein Know-how ist in den letzten 20 Jahren in der Beobachtung und Begleitung von mehreren tausend Führungs- und Nachwuchskräften aus unterschiedlichsten Branchen entstanden. Zudem wurde er unter die Top 100 Speaker aufgenommen.

Durch zahlreiche Vorträge und Publikationen ist er einem breiten Publikum bekannt geworden. Er ist Autor von über 40 Büchern und Audio-Coaching-Programmen, die zu den Business-Topsellern zählen. Täglich lesen über 30.000 Menschen seine Coaching-Impulse in den sozialen Netzwerken.

Stéphane Etrillard zählt das Who's Who europäischer Unternehmen zu seinen Kunden. Das Spektrum seiner Kunden erstreckt sich von innovativen Mittelständlern über DAX-Unternehmen bis zu global agierenden Konzernen. Er ist beliebter Interviewpartner für die Presse von „Cash“ bis „ManagerSeminare“ über „Focus Money“ sowie gern gesehener Gast bei Talkrunden und Podiumsdiskussionen. Vielen ist er auch aus Fernsehinterviews bei NRW TV sowie Rundfunkinterviews bei „Bayern 2 Radio“ bekannt.

Stéphane Etrillard... live aus dem Seminar (II)

Was gibt mir im entscheidenden Moment mehr Überzeugungskraft?

Ihre eigene Persönlichkeit und Ihre Überzeugungskraft sind untrennbar miteinander verwoben. Je besser Sie Ihre Persönlichkeit kennen und einzusetzen wissen, umso überzeugender werden Sie auftreten. Schon dadurch erhalten Sie eine solide Grundlage für mehr Überzeugungskraft...

Doch das ist noch nicht alles: Nutzen Sie gerade in wichtigen Gesprächen Ihre Fähigkeit, sich in die Gefühle und Meinungen Ihrer Gesprächspartner einzufühlen und hineinzusetzen. So können Sie die Perspektive Ihres Gegenübers in Ihr eigenes Denken einbeziehen und ganz gezielt die besten Argumente finden. Wenn Sie zielsicher erkennen, was und auch warum Ihr Gesprächspartner eine bestimmte Meinung vertritt, haben Sie es viel leichter, zum Kern einer Sache vorzustoßen. Das macht Sie überzeugend.

...Verwenden Sie dabei Argumente, die nicht nur auf die Sache, sondern vor allem auch auf den Partner zugeschnitten sind. Fragen Sie sich, wie die Zielsetzungen und Vorstellungen Ihres Gesprächspartners aussehen. Nur so können Sie wirklich passende Argumente finden, die auch beim Gegenüber ankommen. Wenn Sie zudem auf Verständlichkeit und Nachvollziehbarkeit Ihrer Argumente achten, werden Sie Ihre Überzeugungskraft deutlich steigern.

Weitere Teilnehmerstimmen zum Seminar:

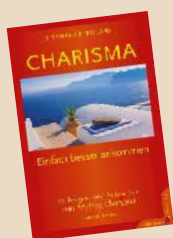
- ✓ **„Das Feedback von St. Etrillard ist für meinen nächsten Vortrag sehr hilfreich.“** H. M. Pannenberg, TaxREC Steuerberatungsgesellschaft mbH
- ✓ **„Gut strukturiert. Gute Praxisbeispiele. Videoanalyse gut.“** J. Walz, Schaeffler Technologies AG & Co. KG
- ✓ **„Viele Aspekte von der Präsentation bis zum Dialog wurden praxisnah und lebendig vermittelt. Gut anwendbar und hilft in den Verhandlungen weiter.“** M. Munz, Investitionsbank Schleswig-Holstein
- ✓ **„Sehr hilfreich, um sich selbst zu erkennen und seine Kollegen bzw. Partner.“** D. Quandt, Mainova AG
- ✓ **„Durch die kleine Gruppe, was das Arbeiten sehr effektiv und wertvoll für die Teilnehmer. Erkenntnisse sind für die Praxis gut umsetzbar.“** J. Ruff, ANDREAS STIHL AG & Co. KG
- ✓ **„Stephane Etrillard ist ein außergewöhnlich guter Dozent. Mein bisher wertvollstes Seminar bei Management Circle.“** G. Schür, Stadtwerke VerkehrsGesellschaft Frankfurt am Main mbH

IHR PLUS

Zusätzliche Seminarunterlage

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei das Buch von Stéphane Etrillard:

CHARISMA – Einfach besser ankommen



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!“

Gerade der erste Eindruck spielt eine wichtige Rolle. Schon die ersten Sekunden entscheiden darüber, wie Sie auf **Ihr Gegenüber wirken**, bei **Präsentationen überzeugen** oder Ihre **Geschäftspartner** für sich **einnehmen**. Sie wollen noch souveräner und überzeugender auftreten und dabei einen **bleibenden Eindruck** hinterlassen?

Was Sie hier lernen

Der Top-Trainer Stéphane Etrillard zeigt Ihnen, wie Sie Ihr **Gegenüber für sich gewinnen** und auch bei kleinen Katastrophen, Widerständen und Störungen **souverän wirken**.

Erfahren Sie, ...

- wie Sie in **Gesprächen, Verhandlungen** und **Präsentationen** wirkungsvoll auftreten
- wie die **Wirkung Ihres Einstiegs** Ihren Erfolg bestimmt
- welche **8 Schlüsselfaktoren** entscheidend sind und wie Sie sie **gezielt schulen**
- wie Sie **geschickt improvisieren**, wenn alle Stricke reißen
- wie Sie auch in **schwierigen Situationen** souverän auftreten
- wie Sie richtig vorgehen, wenn **Gefühle** im Spiel sind
- wie Sie Ihre **Gesprächsführung** Schritt für Schritt **verbessern**
- wie Sie sich **leichter Gehör** verschaffen
- wie Sie **entspannt** und **überzeugend kommunizieren**

Zur Methodik

Das Seminar ist sehr **praxisorientiert**. Sie trainieren typische Situationen aus Ihrem täglichen Aufgabenfeld in **Simulationen** und **praktischen Übungen**. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **Videounterstützung** und **-analyse** an.

Ihr exklusives **MANAGEMENTCIRCLE®** - Leistungspaket

1) Coaching vom Experten

Sie besuchen ein **exklusives Training** mit dem Kommunikationsexperten und **Top Seller-Autor Stéphane Etrillard**. Aufgrund seiner Erfahrungen im Bereich Rhetorik und Dialektik sowie Selbst-PR verhilft er Ihnen zu mehr Souveränität.

2) Intensive Workshopatmosphäre

Die **Begrenzung der Teilnehmerzahl** ermöglicht ein Seminar mit intensiver und praxisnaher Wissensvermittlung.

3) Individuelles Feedback durch den Trainer

Sie erhalten durch das **Feedback** eine **strukturierte Hilfe**, um Ihren Auftritt und Ihre Wirkung über das Seminar hinaus weiterzuentwickeln.

4) Intensive Nachbereitung

Umfangreiche Arbeitsunterlagen für Sie. Detaillierte Seminarunterlagen machen ein Mitschreiben für Sie entbehrlich und unterstützen Sie dabei, die **erworbenen Impulse** und **Fähigkeiten** weiter zu **vertiefen**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Heike Münker



Heike Münker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

E-Mail: heike.muenker@managementcircle.de

Soft Skills Blog

Tipps und Tricks,
mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!  www.management-circle.de/soft-skills
 [@skills_circle](https://twitter.com/skills_circle)

Auftritt und Wirkung

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Fach- und Führungskräfte aus allen Branchen und Unternehmensbereichen, die im beruflichen Kontext mehr Überzeugungskraft und Ausstrahlung entwickeln und somit ihre Wirkung auf andere steigern möchten.

■ 3 gute Gründe, warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten:

- Lernen Sie, wie Sie in Gesprächen, Verhandlungen, Präsentationen überzeugend und souverän auftreten.
- Erfahren Sie, welche acht Schlüsselfaktoren entscheidend sind und wie Sie diese trainieren.
- Verstehen Sie, wie wichtig es ist, sich richtig auf Ihr Gegenüber/Ihren Gesprächspartner einzustellen.

■ Termine und Veranstaltungsorte

18. und 19. März 2019 in München 03-86426
Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München
Tel.: +49 89 23703-722, Fax: +49 89 23703-727
E-Mail: reservation@platzl.de

10. und 11. April 2019 in Frankfurt/M. 04-86427
Le Meridien Frankfurt,
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

8. und 9. Mai 2019 in Düsseldorf 05-86428
Van der Valk Airporthotel Düsseldorf,
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf
Tel.: +49 211 20063-0, Fax: +49 211 20063-300
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht in dem jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/03-86426

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn