

Der erste Eindruck zählt

Auftritt und Wirkung

Wie Sie mit Ausstrahlung überzeugen

So punkten Sie bei Ihrem Gegenüber

- 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

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



Ihr Experte
Stéphane Etrillard
HVEA - THE HIGH-VALUE
ENTREPRENEURS ACADEMY GmbH

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „*Sehr informativ, authentisch, klug und professionell. Kann das Seminar und Hr. Etrillard nur weiterempfehlen!*“
D. Henrichs, Gebr. Lödige Maschinenbau GmbH
- ✓ „*Sehr intensives Seminar durch begrenzte Teilnehmerzahl. Absolut Top!*“ T. Tödter,
Drägerwerk AG & Co. KGaA
- ✓ „*Sehr gute Veranstaltung mit guter Reflektion und Tipps zur Verbesserung des eigenen Auftritts.*“ S. Ganzmann, Merz Pharma GmbH & Co. KGaA

Bitte wählen Sie Ihren Termin

22. und 23. April 2020 in Köln

18. und 19. Mai 2020 in München

16. und 17. Juni 2020 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

So beeindrucken Sie erfolgreich Ihr Gegenüber

Ihr Top-Trainer

Stéphane Etrillard, Geschäftsführer, **HVEA - THE HIGH-VALUE ENTREPRENEURS ACADEMY GmbH**, Berlin

Herzlich willkommen

- 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

Ihre Wirkung beim Start bestimmt Ihren Erfolg beim Präsentieren

- Wie Sie im Beruf den Präsentationseinstieg 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 Präsentation
- Und wenn alles schief geht: Kleiner Notfallkoffer für Wirkungspannen

Wie Sie trotz Nervosität einen hohen Wirkungsgrad erreichen

- Cleverer Umgang mit Blackouts und Lampenfieber in Präsentationen und Vorträgen
- Praxiserprobte Tipps für einen sicheren Auftritt
- Wirkungskiller „Kopfkino“ und wie Sie es wirkungsvoll in Souveränität umwandeln
- Wie Sie durch freies Reden Pluspunkte sammeln und imponieren
- Es gibt im Leben keine Patentrezepte: geschickt improvisieren, wenn alle Stricke reißen

Wie Sie durch Erfolg rhetorik Ihr Publikum für sich gewinnen

- Wie Sie Ihr Publikum überzeugen und nicht die Leinwand
- Wie Sie durch Sympathie und Kompetenz das Herz Ihrer Zuhörer berühren
- Wie Sie durch Ihre situative Außergewöhnlichkeit positiv in Erinnerung bleiben
- Wie Sie Flexibilität einsetzen, um Ihre Redeziele zu erreichen

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 Tages 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

Mit dem 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

Königsdisziplin Überzeugungspsychologie

- Wie Sie die gängigsten Überzeugungstypen erkennen und Ihre Argumentation auf sie abstimmen
- Wie Sie die Erkenntnisse der Überzeugungspsychologie für motivierende Gespräche nutzen
- Wie Sie Ihre Gespräche dank Motivationspsychologie auf die Motivationslage Ihres Gegenübers zentrieren
- Die Kunst der geschickten Verhandlung: Überzeugen heißt den anderen überzeugen und nicht sich selbst

Wirkung schlägt Fachwissen: so steigern Sie Ihre Gesprächswirkung enorm

- Wie Sie Natürlichkeit und Authentizität im Gespräch ausstrahlen
- Wie Sie den Wirkungsfaktor „Integration“ geschickt einsetzen, um Ihren Gesprächspartner einzubinden und ernstzunehmen sowie seine Interessen zu berücksichtigen
- Wie Sie den Wirkungsfaktor „Dominanz“ geschickt einsetzen, um Ihre Gesprächsziele zu verfolgen
- Wie Sie sich durch authentische Erfolg rhetorik noch besser verkaufen

Wirkung haben heißt auch: Gelassen mit Widerstand und Störungen umgehen

- Wie Sie intelligent auf Fragen und Einwände reagieren
- Wie Sie demotivierte Gesprächspartner wieder ins Boot holen
- Wie Sie trotz Blockaden „schwierige“ Gesprächspartner für sich gewinnen
- Wie Sie durch Ihre Körpersprache und die Berücksichtigung der Körpersprache des Gesprächspartners jedes Gespräch positiv beeinflussen

Souverän auftreten auch bei Kursabweichungen in Gesprächen

- Bei unfairen Angriffen gekonnt kontern
- Wie Sie in Stresssituationen Ruhe ausstrahlen
- Nebenkriegsschauplätze schnell erkennen und auf Kurs bleiben
- Gespräche durch Zielklarheit ergebnisorientiert führen

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 in jedem Gespräch ein Ergebnis oder zumindest ein Teilergebnis erzielen
- Wie Sie sich bei einer Verhandlung positives Feedback holen und positiv in Erinnerung bleiben

Ende des Seminars

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

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

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

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

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
SCHULUNG FÜR DIE BESTEN



Stéphane Etrillard

ist ein internationaler Vortragsredner und zählt zu den meistgefragten Top-Wirtschaftstrainern im deutschsprachigen Raum. Der mehrsprachige Business-Philosoph gilt als einer der führenden europäischen Experten für „persönliche Souveränität“ und „Unternehmersouveränität“. Sein Know-how ist in den letzten 25 Jahren durch die Beobachtung und Begleitung von mehreren tausend Unternehmern, 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 50 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.

Stephane 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...

Weitere Teilnehmerstimmen zum Seminar

- ✓ **„Dieses Seminar ist sehr praxisnah gestaltet und zeigt persönliche Verbesserungspotenziale auf. Es werden Methoden und Möglichkeiten an die Hand gegeben an eigenen Schwächen zu arbeiten.“** C. Bosold, K+S Aktiengesellschaft
- ✓ **„Dinge und Themen die ein „Jeder“ wissen sollte.“** A. Neufeld, Studentenwerk Münster AöR
- ✓ **„Sehr kurzweilige, interaktive Veranstaltung, mit vielen praktischen Anteilen. War für mich sehr spannend und praxisrelevant.“** S. Beres, HELIOS St.-Elisabeth-Klinik Hünfeld GmbH
- ✓ **„Sehr intensive und abwechslungsreiche Veranstaltung.“** M. Eller, BITMARCK Holding GmbH

„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**. Anhand von **Fallbeispielen** und **Coaching-Sequenzen** erfahren Sie, wie Sie noch **überzeugender** und **souveräner** auftreten. Sie trainieren typische Situationen aus Ihrem täglichen Aufgabenfeld in Simulationen und praktischen Übungen.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **Videounterstützung** und **-analyse** an.

Ihr exklusives Management Circle

Leistungspaket

Gruppen-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.

Intensive Workshop Atmosphäre

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

Individuelles Feedback durch den Trainer

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

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.



H. Bock

Hannah Bock

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

hannah.bock@managementcircle.de

MANAGEMENTCIRCLE®

Soft Skills Blog

Tipps und Tricks,
mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!  www.management-circle.de/soft-skills
 @skills_circle

Auftritt und Wirkung

■ Wen Sie auf diesem Seminar 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, dieses Seminar zu besuchen

- 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

22. und 23. April 2020 in Köln 04-88288
THE MIDTOWN HOTEL, Kaiser-Wilhelm-Ring 48, 50672 Köln
Tel.: 0221/13985-0, Fax: 0221/13985-50
E-Mail: reservierung@themidtown.de

18. und 19. Mai 2020 in München 05-88289
Hilton München Park, Am Tucherpark 7, 80538 München
Tel.: +49 89 3845-2525, Fax: +49 89 3845-2555
E-Mail: reservations.munich@hilton.com

16. und 17. Juni 2020 in Frankfurt/M. 06-88290
Fleming's Selection Hotel Frankfurt-City, Eschenheimer Tor 2,
60313 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 427232-0, Fax: +49 69 427232-999
E-Mail: frankfurt-city@flemings-hotels.com

Für unsere Teilnehmer steht im 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/04-88288**
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.**

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 € 2.095,-. 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, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. 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 rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 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