

Nutzen Sie Ihre Stärken:

Die Marke „ICH“

- ✓ Überzeugender Auftritt
- ✓ Starke Wirkung
- ✓ Bleibender Eindruck

Kompetenz ausstrahlen

- Positionieren Sie sich richtig und verschaffen Sie sich ausreichendes Gehör

Seien Sie „unverwechselbar“

- Wie Sie sofort wahrgenommen werden und die „eigene Bühne“ optimal nutzen

Authentizität und Überzeugungskraft

- Die geheime Formel erfolgreicher Kommunikation – so gelingt positiver Imageaufbau

Der gefragte Experte

- Was Sie tun können, um sich und Ihre Expertise noch besser zu positionieren

Souveräne Körpersprache

- Die fünf Faktoren für eine charismatische Ausstrahlung und nachhaltige Wirkung

Emotionen gewinnen

- Ihre persönliche Geschichte und wie Sie Erfolge für sich sichern



Ihr Trainer:
Dr. Jens Tomas

Einfach zum Erfolg:

- ✓ Personal Branding – mit den eigenen Stärken auf die Überholspur
- ✓ Meetings leiten – in großen Runden überzeugen und beeindrucken
- ✓ Power-Talking – mit den richtigen Sprachmustern faszinieren

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ◆ „Dr. Tomas lebt „Die Marke Ich“ und es gelingt ihm dadurch bestens, Tipps authentisch und lebhaft zu vermitteln.“
- ◆ „Guter Inhalt. Klar und deutlich vermittelt. Gutes Lerntempo mit genügend Zeit für Übungen und Fragen.“

Ihr Termin:
16. und 17. Januar 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Die Bühne gehört Ihnen – mit den eigenen Stärken auf die Überholspur!



Ihr Trainer:
Dr. Jens Tomas
Kommunikationsberater, Münster

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Trainer
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Die Marke „Ich“ als Erfolgsstrategie

- Wie und warum „Personal Branding“ funktioniert
- Die acht unumstößlichen Gesetze des „Personal Brandings“
- Eigene Schwächen zu kennen ist gut, die eigenen Stärken zu leben ist besser
- Warum „Erkennbarkeit“ viel besser ist als „Fähigkeit“

Positionierung – warum Spezialisten 100 mal erfolgreicher sind als Generalisten

- Spezialisierung als Erfolgsfaktor für Unternehmen und Menschen
- Sich als Angestellter und Führungskraft spezialisieren – warum Sie es unbedingt tun sollten und wie es funktioniert
- Die vier Gesetze der Positionierung und wie Sie diese anwenden
- Fehlerquellen bei Ihrer Positionierung
- In sieben Schritten zur optimalen Positionierung Ihrer Person

So werden Sie zum gesuchten Experten

- Potenziale erkennen – persönliche Stärken- und Schwächenanalyse
- Ihr Spezialgebiet – wie Sie es finden und ausbauen
- Ihre Zielgruppe – welche Probleme Sie langfristig besser lösen können als jeder andere
- Die fünf besten Strategien, um von anderen als Experte wahrgenommen zu werden

Ihre persönliche Story – wie Sie mit Emotionen gewinnen

- Warum jeder eine persönliche Erfolgsgeschichte braucht
- In drei Schritten zur „Personal Story“
- Wie Sie Ihre persönliche Geschichte verkaufen

Die Macht der Selbstdarstellung – so schaffen Sie Ihre Bühne

- Das Spiel mit dem Status – so gewinnen Sie auch gegenüber Autoritäten
- Präsenz – die Kunst, wahrgenommen zu werden
- Nonverbalen Status bekommen und behalten

Authentizität und Überzeugungskraft durch strategisches Kommunikationsmanagement

- Impression Management – die geheime Formel der Politiker und Vorstände für den positiven Imageaufbau
- Die Urrede – Basis und Herzstück des Impression Managements
- Botschaft und Zielgruppe – wie Sie Ihre Zielgruppe optimal ansprechen

Gelegenheit für Ihre Fragen und anschließend Get-together

Seminarzeiten			
Empfang am 1. Seminartag mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 - 14.15 Uhr	ca. 17.45 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und am Nachmittag sind an beiden Seminartagen Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Trainer und den Teilnehmern vorgesehen.

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 Trainer und den Teilnehmern.

Überzeugend auftreten – so steigern Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten

Ihr Trainer:
Dr. Jens Tomas

Es geht weiter

- Begrüßung durch den Trainer
- Überleitung zu den Inhalten des zweiten Seminartages

Die Körpersprache des Selbstmarketings

- Die fünf Faktoren der charismatischen Ausstrahlung
- Blickkontakt gekonnt einsetzen
- Stimme und Tonalität – wie Profis arbeiten
- Erfolgsfaktor Gestik – so setzen Sie Ihre nonverbalen Wirkfaktoren für Ihr Selbstmarketing ein
- Die goldene Regel der Körpersprache

Selbstpräsentation – wie Sie Kompetenz aufbauen und gewinnen

- In acht Schritten jeden Gesprächspartner professionell überzeugen
- Die drei größten Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten, wenn Sie mit Ihrer Botschaft überzeugen wollen
- Präsentationen im schwierigen Umfeld – mit drei einfachen Techniken bleiben Sie auf der Gewinnerstraße

Power-Talking – die Gesprächsstrategien der Selbstvermarktung

- Small Talk – gewinnen Sie mit dem kleinen Gespräch zwischendurch
- Die sechs Regeln des Power-Talking
- Mit den richtigen Sprachmustern beeinflussen – so steigern Sie Ihre kommunikative Wirkung

Der Elevator-Pitch – die fünf Minuten-Präsentation

- Wer Sie sind, was Sie tun und was Sie auszeichnet in fünf Minuten – so geht's!
- Die Technik des Elevator-Pitches – Ihre persönliche Kurzpräsentation Schritt für Schritt

10 Karrieretipps durch Selbstmarketing

- Wie Sie Ihre Karriere durch Selbstmarketing nach vorne bringen
- Die Dos und Don'ts des Selbstmarketings, um Ihre Karriere zu fördern



Wie Sie das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen

- Das beste Jahr Ihres Lebens – so schaffen Sie Ihren persönlichen Erfolg durch Selbstmarketing
- Wie Sie Selbstmarketing ab heute in der Praxis einsetzen
- Case Study Integration und individueller Praxistransfer
- Der Weg zum Profi der Selbstvermarktung – wie Sie immer effektiver werden
- Ihr persönlicher Erfolgsplan mit Umsetzungstabelle für die tägliche Anwendung

Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

Zur Methodik

Das Seminar ist sehr **praxisorientiert**. Anhand von **Fallbeispielen** und **Coaching-Sequenzen** erfahren Sie, wie Sie noch überzeugender auftreten und sich erfolgreicher als Marke positionieren. Sie trainieren klassische Situationen aus Ihrem täglichen Aufgabenfeld in Simulationen und praktischen Übungen.

Dr. Jens Tomas

ist geschäftsführender Gesellschafter der **Dr. Jens Tomas – Consulting** in Münster. Als ehemaliger international tätiger Rechtsanwalt und Consultant der Firma Nokia Deutschland sammelte er vielfältige Erfahrung im Bereich Verhandlungsführung, Rhetorik und Kommunikation. Er studierte die verschiedenen Kommunikationsmodelle und ist der Experte, wenn es um überzeugende Kommunikationsstrategien geht. In seinen Vorträgen zeichnet er sich besonders dadurch aus, komplexe Strategien in eingängiger, leicht verständlicher und humorvoller Weise zu präsentieren. Heute ist er einer der deutschen Top-Experten zum Thema Kommunikation. Einem Millionenpublikum wurde er als TV-Coach mit der Sendung „Schwer vermittelbar“ bekannt. Er ist Bestseller-Autor und hat zahlreiche Artikel veröffentlicht. Im Rahmen des Conga-Award wurde er von über 25.000 Seminarveranstaltern zu einem der 10 besten Trainer Deutschlands gewählt.

Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen zu

Dr. Jens Tomas:

„Vortrag bedarfsgerecht angepasst. Sehr gute Praxisbeispiele. Einprägsame Vortragsweise.“ H. Hilsdorf, Roche Diabetes Care GmbH

„Ich kann es kaum erwarten, das Gehörte umzusetzen.“ P. Klausnitzer, SAP® SE

„Einfach strukturiert, einfach erklärt und einfach umsetzbar.“ J. Koch, Nestlé Product Technology Center Lebensmittelforschung GmbH

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

E-Mail: mandy.zunic@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



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)

Zum Seminarinhalt

Sie wollen einen **bleibenden Eindruck** hinterlassen, **überzeugender auftreten** und Ihr Gegenüber für Ihre **Vorhaben begeistern**?

Dann stärken Sie Ihre eigene „Marke“!

Fachliche Leistung ist nicht alleine ausschlaggebend für Ihren Erfolg. Vielmehr zählen Ihre **Überzeugungskraft**, Ihre **Wirkung** und ein **starkes Image**, damit Sie schneller Ihre Ziele erreichen und einen größeren Einfluss ausüben können.

In diesem Seminar vervollständigen Sie Ihr **Selbstbild**. Der Top-Experte Dr. Jens Tomas zeigt Ihnen, wie Sie sich **erfolgreich positionieren**.

Ihr konkreter Nutzen

Sie lernen,

- von anderen als **Experte wahrgenommen** zu werden.
- mit Ihrer **persönlichen Geschichte** Emotionen zu gewinnen.
- Ihre **Gesprächspartner** souverän zu **überzeugen**.
- mit den richtigen **Sprachmustern** zu **beeinflussen**.
- Ihre **kommunikative Wirkung** zu steigern.
- wie Sie sich selbst in 5 Minuten **erfolgreich präsentieren**.
- Ihre **Karriere** durch **Selbstmarketing** nach vorne zu bringen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Das Seminar ist **besonders praxisorientiert** und arbeitet mit **Fallbeispielen** aus Ihrem beruflichen Alltag.
- Die vorgestellten Tools lassen sich **leicht und schnell einüben** und so in die Praxis umsetzen.
- Innerhalb von nur zwei Tagen **steigern** Sie deutlich **Ihre Wirkung auf andere**.
- In der **intensiven Seminaratmosphäre** lernen Sie **konzentriert** und **effizient**.
- Der Trainer geht **individuell** auf Ihre persönlichen **Fragen** und **Anliegen** ein.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

U. Schmidt



Katharina Schmidt

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-621

E-Mail: katharina.schmidt@managementcircle.de

■ Wer sollte teilnehmen?

Fach- und **Führungskräfte** aus allen Branchen und Unternehmensbereichen, die mehr Überzeugungskraft und Ausstrahlung entwickeln und somit ihre Wirkung auf andere sowie ihren beruflichen Erfolg steigern möchten.

■ Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Sie erfahren, wie Sie

- Ihre **Wirkung** auf andere steigern und einen **bleibenden Eindruck** hinterlassen.
- **Kompetenzen** aufbauen und Ihre **Gesprächspartner** professionell **überzeugen**.
- mit den richtigen **Sprachmustern** beeinflussen und Ihre **kommunikativen Fähigkeiten** weiter steigern.

■ Termin und Veranstaltungsort

16. und 17. Januar 2019 in **Frankfurt/M.**

01-86568

Intercontinental Frankfurt
Wilhelm-Leuschner-Straße 43
60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2605-2444 Fax: +49 69 2605-2322
E-Mail: frankfurt.reservations@ihg.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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/01-86568

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 Tagungsgebühr. 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