

selbtsicher – überzeugend – souverän

Durchsetzungstraining exklusiv für Frauen

Die 8 entscheidenden Faktoren für Ihren Erfolg:

1. Spaß an der Macht

Entwickeln Sie Ihre persönliche Strategie

2. Keine falsche Bescheidenheit

Verkaufen Sie sich selbst und Ihre Ergebnisse

3. Body & Talk

Gewinnen Sie mit Ihrer Ausstrahlung

4. Das Ende des Nettigkeitssyndroms

Wie Sie sich besser abgrenzen und „Nein“ sagen

5. Die Kunst, Männer zu motivieren

So managen Sie Chefs, Kollegen und Mitarbeiter

6. Die überzeugende Ansprache

Setzen Sie Ihre Ziele durch

7. Notfallhilfe für schwierige Situationen

Erkennen Sie die Spiele Ihres Gegenübers

8. Langfristige Erfolge sichern

Aktionsplan für Ihr persönliches Wachstum

Ihre Trainerin:



Mit persönlichem
Feedback!

Andrea Osthoff

grow.up. Managementberatung
GmbH – Partnerbüro Berlin

Bereits über 800 begeisterte
Teilnehmerinnen!

Begeisterte Teilnehmerinnen über Andrea Osthoff:

- ✓ „Außergewöhnlich! Hilfreiche, praxisnahe Tipps und Strategien, die auf eine interaktive, tolle Art und Weise vermittelt werden.“
A. Stiebler, FESTO AG & Co. KG
- ✓ „Viele gute Ansatzpunkte von einer überzeugenden Referentin, die super auf die Teilnehmerinnen eingeht.“
H. Janitz, Vibracoustic GmbH & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

19. und 20. September 2018 in Frankfurt/M.

7. und 8. November 2018 in Köln

11. und 12. Dezember 2018 in München

Begrenzt auf maximal
15 Teilnehmerinnen!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Entwickeln Sie Ihre persönliche Strategie



Ihre Trainerin:
Andrea Osthoff
Beraterin, grow.up. Managementberatung GmbH – Partnerbüro Berlin, Berlin

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Trainerin
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung des geplanten Seminarablaufs mit Ihren Erwartungen als Teilnehmerinnen

Faktor 1: Spaß an der Macht

Konzentrieren Sie sich auf Ihren Einflussbereich

- Formen der Macht: Eigene Einstellungen erkennen und besser damit umgehen
- Strategien für den erfolgreichen Umgang mit Macht entwickeln
- Die Grenzen sprengen – wirksame Mittel gegen die eigenen „Mental-Bremsen“
- Persönlichkeit entfalten und nachhaltig überzeugen
- Den eigenen Machtbereich nutzen und gestalten

Faktor 2: Keine falsche Bescheidenheit

„Elevator Pitch“: Marketing in eigener Sache

- Machen Sie von sich reden – Selbstmarketing, damit Sie nachhaltig in Erinnerung bleiben
- Sich sichtbarer machen!
- Fleißiges Lieschen? Lernen Sie vom „klugen Hans“: Erfolge richtig verkaufen
- Richtiger Umgang mit den Insignien der Macht
- Networking – schaffen Sie sich das Beziehungsnetz für Ihren Erfolg

Faktor 3: Body & Talk

Voraussetzungen für einen starken Auftritt

- Wirken und überzeugen als ganze Person
- Der erste Eindruck – wie Sie andere für sich gewinnen
- Wie Sie Ihre individuelle Wirkung und Ausstrahlung verbessern

- Bringen Sie die Dinge unmissverständlich auf den Punkt
- Standpunkte und Ideen eindeutig vermitteln

Übung:

Sie trainieren in Teams, wie Sie in Durchsetzungssituationen wirken. Sie erhalten von Ihren Kolleginnen und von der Trainerin Feedback mit konkreten Empfehlungen, wie Sie Ihr Standing weiter ausbauen und Ihre persönliche Wirkung verbessern können. Einzelne Gesprächssequenzen werden mit der Kamera aufgenommen, um Ihnen zu zeigen, wie Sie in der Interaktion mit Ihren Gesprächspartnern wirken.

Faktor 4: Das Ende des Nettigkeitssyndroms

Anerkennung ist schön, Respekt ist wichtiger!

- Wie Du mir, so ich Dir! Mehr Respekt bekommen
- Abgrenzung durch „Nein“ sagen
- Nehmen Sie es sportlich: Umgang mit Konkurrenz und Wettbewerb
- Gehör finden: Was ist zu tun, damit Sie nicht mehr unterbrochen werden?
- Ansprechen, was nicht akzeptabel ist und faire Lösungen finden
- Kritik konstruktiv und ohne Einschränkungen äußern

Übung:

Erweitern Sie Ihre Durchsetzungskompetenz mit Mitteln, durch die Sie handlungsfähig bleiben, auch wenn es schwierig wird. Sie erarbeiten für sich passende kommunikative Tools, die Ihnen helfen, souverän und sachlich zu bleiben.

Ende des ersten Seminartages und Get-together

So gehen Sie mit Machtspielchen richtig um

Ihre Trainerin:
Andrea Osthoff

Es geht weiter

- Klärung offener Fragen des ersten Tages
- Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

Faktor 5: Die Kunst, Männer zu motivieren

Chefs, Kollegen und Mitarbeiter managen

- Typgerechte Kommunikation, die zum Ziel führt
- Umarmen Sie den Tiger – souveräner Umgang mit unangenehmen Typen
- Den Menschen hinter der Maske erkennen: Wen Sie wie besser überzeugen!
- Die Kunst der „weichen“ Überzeugung – „Nutzenbrücken“ bauen
- Welche Unterschiede Sie kennen müssen: Männer- versus Frauensprache

Bereiten Sie Ihre schwierigen Gespräche mit Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeitern und Kunden vor. Entwickeln Sie wirkungsvolle Gesprächsstrategien, damit Sie Ihre Ziele auch erreichen.

Faktor 6: Die überzeugende Ansprache

Durchsetzen mit der richtigen Ansprache: Verstehen und verstanden werden

- So treffen Ihre Argumente ins Schwarze
- Was wirkt selbstsicher und was nicht?
- Der richtige Umgang mit Machern und Direktoren
- Sprechen Sie so, dass die Entscheider Sie verstehen
- Durch eine positive und lösungsorientierte Sprache punkten

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 Ihrer Trainerin und den Teilnehmerinnen.

Faktor 7: Notfallhilfen für schwierige Situationen

Machtspiele erkennen und besser damit umgehen

- Schwierige Gespräche schnell und sicher vorbereiten
- Bei Angriffen sachlich bleiben und geschickt kontern
- Auch unter Druck schlagfertig bleiben
- Rangordnungsspiele erkennen und besser damit umgehen
- Sicher agieren auf dem politischen Parkett

Finden Sie die für Sie akzeptablen und tragfähigen Formulierungshilfen, um sich besser durchzusetzen und Ihre Ziele auch dann zu vertreten, wenn Ihr Gegenüber abwehrt, blockt oder ausweicht.

Faktor 8: Langfristige Erfolge sichern

Ihr Programm zum Weitermachen

- Von geübt zu gekonnt
- Die Königsklasse: Unbewusste Kompetenz erlangen
- Wichtige Aktionspläne für Ihr persönliches Wachstum
- Der 1-Minuten-Tipp: Notfallhilfen für den Alltag

Zusammenfassung der Ergebnisse und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

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. 17.15 Uhr
Am Vor- und Nachmittag ist je eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit der Trainerin und den Teilnehmerinnen vorgesehen.			

Andrea Osthoff

ist Managementberaterin, Trainerin und Coach bei der **grow.up. Managementberatung** in Berlin. Nach langjähriger Fach- und Führungstätigkeit im Personalmanagement und in der Personalentwicklung im Medienbereich sowie bei einem führenden deutschen Einzelhandels-Unternehmen berät und begleitet sie Kunden in allen Themen des Bereichs Human Resource Management.

Ihr Beratungsspektrum umfasst die Konzeption, Einführung und Durchführung von Instrumenten der Personalentwicklung ebenso wie die Implementierung von Führungsinstrumenten wie Auswahl-, Beurteilungs- und Feedbackverfahren. In der Qualifizierung von Spezialisten und Führungskräften hat sie sich auf die Themenfelder Wirksame Führung, Motivation, Führungskommunikation und Mitarbeitergespräche, Auftritt – Wirkung – Souveränität, Personalauswahl und -entwicklung sowie auf Coachings spezialisiert.

Die Förderung von Frauen liegt ihr persönlich am Herzen und so hat sie sich in den letzten Jahren als Trainerin und Coach für weibliche Fach- und Führungskräfte positioniert. Andrea Osthoff ist Diplomkauffrau, geprüfte Business-Trainerin BDVT und verfügt über Zusatzqualifikationen als Business-Coach sowie als Master für Reiss Profile und Insights Discovery Practitioner.

Weitere begeisterte Teilnehmerinnen


- **„Sehr ansprechender Vortragsstil, viel Abwechslung!“**
V. Renken, RWE AG
- **„Toll, wie Frau Osthoff alle mitreißt.“**
G. Schulz, Kulzer GmbH
- **„Eine absolute Bereicherung für mich, viele neue Inputs, absolut authentisch und die Themen toll rübergebracht.“**
M. Vegelah, VBB Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg GmbH



Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Führungskommunikation

9. und 10. Oktober 2018 in Berlin
6. und 7. November 2018 in Frankfurt/M.
27. und 28. November 2018 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

**Soft Skills Blog**
Immer up-to-date in Sachen Soft Skills

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

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit ab	€ 99,-	€ 159,-

Buchen Sie online und sichern Sie sich das garantiert **günstigste Ticket**. Wir bieten Ihnen eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Foto: ©Gerhard Linnekogel/DB

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


MANAGEMENT CIRCLE
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Das Besondere an diesem Seminar

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Erfolgreiche Frauen sind aus verantwortungsvollen Positionen schon lange nicht mehr wegzudenken. Sie meistern ihre beruflichen Herausforderungen mit Bravour und verfolgen ihre Ziele mit Nachdruck. **Was macht diese Frauen aus** und **was können Sie von ihnen lernen?**

Worauf es ankommt

Langfristig erfolgreiche Frauen wirken **selbstsicher** in ihren Aktionen und Entscheidungen. Sie setzen sich **konkrete Ziele**, kennen ihre **Stärken** und nutzen diese zielgerichtet. Sie **agieren unabhängig** und nutzen ihre weibliche **Ausstrahlungskraft** und **Kompetenz** effektiv. Sie gehen ihren **eigenen Weg**. Diese Frauen wissen mehr über sich und ihre Potenziale als andere.

Lernen Sie in diesem Seminar, sich ebenfalls **erfolgreich zu positionieren** und somit auch in männerdominierten Bereichen **ernst genommen zu werden**.

Das Besondere an diesem Seminar

Da sich Männer und Frauen auf ihrem Erfolgsweg häufig unterschiedlichen individuellen Herausforderungen stellen müssen, haben wir dieses Seminar **speziell für weibliche Führungskräfte, Leiterinnen und Mitarbeiterinnen mit besonderer Verantwortung** konzipiert. Die Trainerin geht auf die **individuellen Anforderungen** von Frauen zum Thema **Durchsetzung und Positionierung** ein.

Selbstsicher – überzeugend – souverän

Diese drei Attribute machen Powerfrauen aus. Auch Sie werden nach dem Besuch dieses Seminars

- mit **Durchsetzungskraft** und **Souveränität** in der Kommunikation überzeugen.
- Ihren persönlichen Auftritt **selbstsicher** und **überzeugend** wirken lassen.
- Ihre Erwartungen **direkt** und **unmissverständlich** äußern.
- in schwierigen Situationen **geschickt** und **souverän** agieren.
- Ihre **Ziele** schneller **erreichen**, indem Sie **wirkungsvolle Gesprächsstrategien** entwickeln.

Ihr Nutzen

In diesem zweitägigen Seminar lernen Sie,

- Ihre **Überzeugungskraft** zu stärken.
- noch **souveräner** mit **Vorgesetzten, Kunden, Kollegen und Mitarbeitern** umzugehen.
- Ihre **Erfolge** richtig zu verkaufen.
- **andere für sich zu gewinnen**.
- Dinge klar **auf den Punkt** zu bringen.
- **Kritik** konstruktiv und ohne Einschränkung zu äußern.

Spielen Sie die Hauptrolle

Entwickeln Sie Ihre **persönliche Strategie** mit Ihrer Trainerin und lernen Sie den **richtigen Umgang mit Machtspielchen** Ihrer (männlichen) Kollegen!

Die Methode geht weit über den Vortrag grauer Theorie hinaus: Die Inhalte des Seminars werden Ihnen anhand zahlreicher Übungen, in welchen Sie die Hauptrolle spielen, vermittelt. Gruppen- und Einzeldiskussionen werden mit der Kamera aufgenommen, anschließend erhalten Sie Ihr individuelles Feedback von der Trainerin und den Teilnehmerinnen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Stefanie Wendt

Stefanie Wendt
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-623

E-Mail: stefanie.wendt@managementcircle.de

Wer sollte teilnehmen?

Managerinnen, Leiterinnen und Mitarbeiterinnen mit besonderer Verantwortung aus allen Unternehmensbereichen, die ihre persönlichen und fachlichen Kompetenzen ausbauen und besser nutzen wollen. Das Seminar richtet sich zudem an Frauen, die ihre Erfahrungen mit anderen Frauen in vergleichbaren Situationen austauschen möchten und ein konstruktives Feedback durch eine erfahrene Trainerin suchen.

Termine und Veranstaltungsorte

19. und 20. September 2018 in Frankfurt/M.
Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 7701550, Fax: +49 69 77015510
E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

7. und 8. November 2018 in Köln
Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

11. und 12. Dezember 2018 in München
Sheraton München Arabellapark Hotel, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837
E-Mail: Reservierung.arabellapark@starwoodhotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer 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.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



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

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.

Durchsetzungstraining exklusiv für Frauen

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 19. und 20. September 2018 in Frankfurt/M.** 09-85934
- 7. und 8. November 2018 in Köln** 11-85935
- 11. und 12. Dezember 2018 in München** 12-85936

1 Name/Vorname _____

Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____

Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____

Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter +49 6196 4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 6196 4722-700

Fax: +49 6196 4722-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/09-85934

Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 6196 4722-0

