

Einfach erklärt

Reduzieren Sie Komplexität und bringen Sie Ihre Kommunikation auf den Punkt

Prägnant – effektiv – zeitsparend:

Sofort anwendbare
Techniken!

- **Erfolgsfaktor „vereinfachte Kommunikation“**
4 Prinzipien, mit denen jeder Sachverhalt verständlich wird
- **Strategien der Profis**
Überzeugen Sie in 8 Schritten und sparen Sie 80% Ihrer bisher benötigten Zeit
- **Das Geheimnis professioneller Präsentationen**
Berücksichtigen Sie die Wahrnehmungsgrenzen Ihrer Zuhörer
- **Aus der Überzeugungspsychologie**
Entkräften Sie Einwände und bringen Sie Skeptiker auf Ihre Seite
- **Die Kraft des Erzählens**
Verwenden Sie businessstaugliche Geschichten und Metaphern
- **Das V:E:G:A:Z-Prinzip**
Wie Sie jeden Sachverhalt spontan einfach erklären



Ihr Experte

Dr. Jens Tomas
Kommunikationsberater

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „*Werde ich weiterempfehlen – größtes Kompliment.*“ R. Kellenberger, IT-Additional Services GmbH
- ✓ „*Verständlich erklärt, mit Werkzeugen die so sofort anwendbar sind.*“ A. Eismann, TenneT TSO GmbH
- ✓ „*Sehr komplexes Thema verständlich übergebracht. Techniken sind sehr gut in der Praxis anwendbar.*“ J. Ruff, ANDREAS STIHL AG & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin

24. und 25. März 2020 in München
28. und 29. April 2020 in Köln
26. und 27. Mai 2020 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/03-88177

Komplexe Zusammenhänge auf den Punkt gebracht

Ihr Trainer

Dr. Jens Tomas, Selbstständiger Kommunikationsberater, **Dr. Jens Tomas – Consulting**, Münster

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Ziele des Seminars
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Kommunikation auf den Punkt bringen und Komplexität reduzieren

- Brainscript – Erkenntnisse der neuesten Gehirnforschung, mit denen Sie sich Ihren (Berufs-) Alltag erleichtern
- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Das Prinzip der Exformation – wenden Sie dieses Prinzip in der Praxis an
- Warum Zielgruppenorientierung wichtiger ist als Fakten
- Checkliste Zielgruppenanalyse
- Die KISS-Formel: Keep it Simple and Smart
- Kognitive Verzerrung: Was passiert, wenn Sie nicht verständlich sind

Das Prinzip der Pyramide – stellen Sie auch den komplexesten Sachverhalt zuhörerfreundlich dar

- Finden Sie die entscheidenden Botschaften – was soll Ihr Gesprächspartner behalten?
- Die SP2K-Formel: Ihr Einstieg in „Einfach erklärt“
- 4 Prinzipien, mit denen jeder Sachverhalt verständlich wird
- Mit einem gelungenen Einstieg bringen Sie die Zuhörer auf Ihre Seite
- Strukturdenken als Schlüssel zum Erfolg
- Lenken Sie gekonnt die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer

Die Techniken der Profis – praxiserprobte Strategien, um Komplexität verständlich zu vermitteln

- 5 Arten von Sachargumenten, mit denen Sie logisch überzeugen
- 5 Arten von Emotionsargumenten, die zum Handeln motivieren
- Die Macht der Demonstration – so schaffen Sie bei Ihren Zuhörern Erfahrung
- 5 einfache Techniken, mit denen Sie den Diaprojektor im Kopf Ihrer Zuhörer einschalten
- Das V:E:G:A:Z-Prinzip: Wie Sie jeden Sachverhalt spontan einfach erklären können

Storytelling: Nutzen Sie die Kraft des Erzählens

- Die Macht von Metaphern und Geschichten
- Ratio und Emotion – wann Sie Storys am besten einsetzen
- Aufbau und Struktur von businessstauglichen Geschichten und Metaphern
- Case Study: Starke Story, schwache Story
- Einwände durch Storytelling gekonnt zu Ihrem Vorteil nutzen

Sprachmuster der Verständlichkeit

- 5 Formulierungen, mit denen Sie hochkomplexe Sachverhalte leicht erklären
- Die größten Fehlerquellen vermeiden
- 2 Erfolgsfaktoren der Körpersprache, mit denen Sie Ihre Botschaft optimal darstellen

Gelegenheit für Ihre Fragen 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 Trainer und den Teilnehmern!



Einfach erklären – leichter überzeugen

Ihr Trainer
Dr. Jens Tomas

Es geht weiter

- Klärung offener Fragen
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

Das Geheimnis eines professionellen Präsentationsaufbaus

- Überzeugen Sie in 8 Schritten jeden Gesprächspartner
- Die 5 größten Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten, wenn Sie schwierige Sachverhalte darstellen
- Präsentationen in schwierigen Umfeldern – mit 3 einfachen Techniken bleiben Sie auf der Gewinnerstraße
- Stellen Sie komplexe Argumente in 5 Schritten verständlich dar

Power ohne Point

- Wahrnehmungskapazitäten und -grenzen Ihrer Zuhörer bei PowerPoint-Präsentationen
- Die 6 größten Fehler vermeiden, wenn Sie mit PowerPoint präsentieren
- Ihre gekonnte Vortragsgliederung mit PowerPoint
- Starker Einstieg und perfektes Finale

Das LOGIK-Prinzip einfacher Kommunikation

- Warum einfache Kommunikation überzeugt – Folgen aus der Studie „The Search for a Simpler Way“
- Das LOGIK-Prinzip – so kommunizieren und überzeugen Sie effektiv
- Wenden Sie das LOGIK-Prinzip sofort an

Kurze und effektive E-Mails schreiben

- Ihre E-Mail-Kommunikation: Warum weniger mehr ist
- Fesseln Sie bei E-Mails die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer
- Die Anatomie einer optimalen E-Mail
- So vermeiden Sie die 3 größten Fehler der E-Mail-Kommunikation

Wie Sie das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen

- Setzen Sie das Prinzip „Einfachheit“ ab heute in der Praxis ein
- Case Study „Integration“ und Ihr individueller Praxistransfer
- Der Weg zum Profi – so werden Sie immer effektiver
- Ihr persönlicher Erfolgsplan mit Umsetzungsscheckliste für die tägliche Anwendung



Gelegenheit für Ihre Fragen, Lessons learned, Feedback

Ende des Seminars

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

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



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.

Ihr Mehrwert aus dem Seminar

Sie werden ...

- Kollegen, Mitarbeiter und Vorgesetzte in Meetings schneller überzeugen und auf Ihre Seite bringen.
- bei der Vorbereitung von Präsentationen mindestens 80 % der Zeit sparen, die Sie bisher benötigt haben.
- Ihr Publikum zukünftig begeistern, statt mit unverständlichen PowerPoint-Präsentationen zu langweilen.
- Komplexität reduzieren und Inhalte in Kürze und mit Prägnanz vermitteln.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ *„Super strukturiert, man kann extrem gut folgen (auch ohne Power Point!). Ganz tolle Kernaussagen, die ich in meinen Alltag integrieren werde.“* J. Mielke, TrendONE GmbH
- ✓ *„Das Konzept wurde gut vorgestellt, und ich freue mich schon, wenn ich die neuen Methoden (VEGAS / SPZKK) anwende.“* S. Villwock, SCHUFA Holding AG
- ✓ *„Eine sehr informative Veranstaltung, die mir helfen wird bei Präsentationen, Vorträgen bei mir zu bleiben. Das einfache Erklären und die Struktur nehmen viel Druck aus der täglichen Arbeit!“* M. Barnett, Stadt Köln
- ✓ *„Ein Seminar mit Aha-Effekt.“* D. Nohr, Robert Bosch GmbH

Zum Seminarinhalt

„Egal für wie intellektuell Sie Ihren Gesprächspartner halten, kommunizieren Sie mit ihm, als wenn Sie mit einem 12-jährigen Kind sprechen.“

Dr. Jens Tomas im Seminar „Einfach erklärt“

Einfachheit ist ein wesentlicher Wettbewerbs- und Erfolgsfaktor. Nur wer als Experte klar und verständlich kommuniziert, kann seinen Gesprächspartner oder Zuhörer überzeugen.

Fühlten Sie sich selbst schon einmal durch die Fülle, die Länge und Unverständlichkeit von Präsentationen „erschlagen“?

Sie möchten, dass wichtige Inhalte und Informationen auch wirklich bei Ihrem Gegenüber ankommen und stehen vor der Herausforderung, diese attraktiv und gut verständlich zu gestalten?

Unser Kommunikationsexperte Dr. Jens Tomas zeigt Ihnen, wie Sie sich nicht in Fakten, Argumenten und Querverweisen verlieren, sondern Ihr Gegenüber mit Einfachheit, klarer Struktur und Prägnanz überzeugen.

Ihr konkreter Nutzen

Sie lernen,

- sofort anwendbare Techniken, mit denen Sie schwierige Sachverhalte zuhörerfreundlich gestalten.
- die Wahrnehmungskapazität und -grenzen Ihrer Zuhörer zu berücksichtigen.
- Zeit zu sparen und Ihr Stresslevel zu reduzieren.
- das Gelernte direkt in Ihre Praxis umzusetzen und regelmäßig anzuwenden.
- Vorträge und Präsentationen entspannt und wirkungsvoll darzubieten.

Einsetzbar bei

- Meetings
- Verkaufsgesprächen
- Verhandlungen
- Präsentationen

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Heike Munker

Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

■ Wer sollte teilnehmen?

Mit diesem Seminar richten wir uns an **Fach- und Führungskräfte** sowie **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus allen Unternehmensbereichen, die ihre Ideen, Konzepte und Produkte strukturiert und einfach darstellen wollen, um in **Meetings, Verhandlungen** oder **Präsentationen** noch besser zu **überzeugen**.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie möchten, dass wichtige Informationen auch wirklich bei Ihrem Gegenüber ankommen.
- Sie wollen schnell umsetzbare Techniken erlernen, um komplexe Zusammenhänge auf den Punkt zu bringen.
- Sie wollen klar strukturieren und mit Prägnanz und Leichtigkeit überzeugen.

■ Termine und Veranstaltungsorte

24. und 25. März 2020 in München

Holiday Inn Munich Leuchtenbergring
Leuchtenbergring 20, 81677 München
Tel.: +49 89 411113-524, Fax: +49 89 411113-599
E-Mail: reservation@himuc.com

03-88177

28. und 29. April 2020 in Köln

Dorint An der Messe Köln
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

04-88178

26. und 27. Mai 2020 in Frankfurt/M.

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

05-88179

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.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/03-88177

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