

Ihr Schlüssel zum Erfolg

Einfach erklärt

So reduzieren Sie Komplexität und bringen Ihre Kommunikation auf den Punkt

Sofort anwendbare
Techniken!

Prägnant – effektiv – zeitsparend

- **Das Prinzip „Einfach erklärt“**
In 6 Schritten komplexe Informationen jedem verständlich machen
- **Strategien der Profis**
Überzeugen Sie in 5 Schritten und sparen Sie 80% Ihrer Vorbereitungszeit
- **Das Geheimnis professioneller Präsentationen**
Berücksichtigen Sie die Wahrnehmungsgrenzen Ihrer Zuhörer
- **Das Beste 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 gekonnt strukturieren und 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
- ✓ „*Klare Methoden, hoher Praxisbezug und sehr guter Schulungsaufbau.*“ Dr. J. Kannampuzha, HEAD acoustics GmbH
- ✓ „*Sehr lebendiges Seminar mit vielen Praxisbeispielen.*“ Dr. M. Kästner, S Rating und Risikosysteme GmbH

Ihre Termine

- 12. und 13. August 2020 in Berlin
- 22. und 23. September 2020 in Frankfurt/M.
- 6. und 7. Oktober 2020 in München
- 4. und 5. November 2020 in Frankfurt/M.
- 8. und 9. Dezember 2020 in Köln

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Kommunikation auf den Punkt bringen und Komplexität reduzieren

Ihr Trainer

Dr. Jens Tomas, Kommunikationsberater, 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 zum Thema Kommunikation, 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
- Die KISS-Formel: Keep it Simple and Smart
- Kognitive Verzerrung: Was passiert, wenn Sie nicht verständlich sind

Ihre Erkenntnisse – Praxistransfer in den persönlichen Alltag



Die V.E.G.A.Z.-Technik: Wie Profis arbeiten

- Finden Sie die entscheidenden Botschaften – was soll Ihr Gesprächspartner behalten?
- Wie Sie mit der richtigen Struktur Einfachheit und Überzeugungskraft schaffen
- In 5 Schritten jeden Sachverhalt überzeugend strukturieren
- Storytelling für Ihren Berufsalltag: Wie Sie jeden Sachverhalt in eine Story verpacken und jeden Inhalt verständlich und merkbar präsentieren
- Mit der V.E.G.A.Z.-Technik 80% Vorbereitungszeit sparen

V.E.G.A.Z. in der persönlichen Anwendung



Das Prinzip „Einfach erklärt“ – so stellen Sie auch den komplexesten Sachverhalt zuhörerfreundlich dar

- Die 4+/2 Regel und deren Anwendung
- Die SP2K-Formel: Ihr Einstieg in „Einfach erklärt“
- Mit einem gelungenen Einstieg bringen Sie die Zuhörer auf Ihre Seite
- In 6 einfachen Schritten jeden Sachverhalt verständlich darstellen
- Strukturdenken als Schlüssel zum Erfolg
- Lenken Sie gekonnt die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer
- Wie Sie mit dem Prinzip der Pyramide Ihre Zuhörer fesseln und überzeugen

Das System „Einfach erklärt“ in Ihrer Praxis



Framing: Die effektivsten Kommunikationstechniken

- Priming und Framing als Kommunikationstechniken
- Semantisches Framing: Erfahren Sie alles über die richtigen Rahmen für Ihre Kommunikation
- Framing in komplexen Kommunikationssituationen: Unterschiedliche Zielgruppen ansprechen, Konflikte im Vorfeld vermeiden und Emotionen optimal steuern

Der optimale Einstieg vor dem Einstieg



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 Referenten und den Teilnehmern!

Einfach erklären – leichter überzeugen

Ihr Trainer
Dr. Jens Tomas

Es geht weiter

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

- 9 einfache Techniken, mit denen Sie den Diaprojektor im Kopf Ihrer Zuhörer einschalten
- 4 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

Anwendungstransfer zu den Verständlichmachern



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 businesstauglichen Geschichten und Metaphern
- Case Study: Starke Story, schwache Story
- Einwände durch Storytelling zu Ihrem Vorteil nutzen
- Der größte Fehler im Storytelling und wie Sie ihn sicher vermeiden

Power ohne Point: Wie Sie Powerpoint und Co. richtig einsetzen

- Visualisierungstechniken im System „Einfach erklärt“
- Wahrnehmungskapazitäten und -grenzen Ihrer Zuhörer
- Die größten Fehler vermeiden, wenn Sie mit PowerPoint präsentieren
- Ihre Vortragsgliederung mit PowerPoint
- Starker Einstieg und perfektes Finale
- Casestudy: Die perfekte PowerPoint-Präsentation um einfach zu klären

So nutzen Sie PowerPoint



Mit dem System „Einfach erklärt“ kurze und effektive E-Mails schreiben

- Ihre E-Mail-Kommunikation: Warum weniger mehr ist
- Fesseln Sie bei E-Mails die Aufmerksamkeit Ihrer Leser
- 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.

Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ *„Super strukturiert, man kann extrem gut folgen (auch ohne PowerPoint)! Ganz tolle Kernaussagen, die ich in meinen Alltag integrieren werde.“*
- ✓ *„Das Konzept wurde gut vorgestellt, und ich freue mich schon, wenn ich die neuen Methoden (VEGAS/SPZKK) anwende.“*
- ✓ *„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!“*
- ✓ *„Ein Seminar mit Aha-Effekt.“*

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.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



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**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

12. und 13. August 2020 in Berlin

Hotel Zoo Berlin, Kurfürstendamm 25, 10719 Berlin
Tel.: +49 30 88437-0, Fax: +49 30 88437-829
E-Mail: res@hotelzoo.de

08-88193

22. und 23. September 2020 in Frankfurt/M.

Le Meridien Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38,
60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

09-88194

■ Termine und Veranstaltungsorte

6. und 7. Oktober 2020 in München

The Charles Hotel, Sophienstraße 28, 80333 München
Tel.: +49 1805 123380, Fax: +49 89 544555-2000
E-Mail: reservations.charles@roccofortehotels.com

10-88907

4. und 5. November 2020 in Frankfurt/M.

Le Meridien Frankfurt
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.,
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

11-88908

8. und 9. Dezember 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

12-88909

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/10-88907

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.**



**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

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. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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