

Kritiker überzeugen und begeistern

Für jede Situation die passende Strategie

So holen Sie auch die größten Skeptiker ins Boot

Das Kritiker-Psychoprofil

- Die 4 wichtigsten Kritiker-Typen – wie Sie sie erkennen und gewinnen

Win-Win-Situation

- Wie Sie Widerständler würdigen und konstruktiv einbinden

Storytelling

- Welche Geschichten und Bilder bei Kritikern schnell und gezielt wirken

Wind of Change

- Techniken, mit denen Sie Veränderungen souverän einführen

Schwierige Gespräche

- So sparen Sie Zeit und Nerven in scheinbar aussichtslosen Situationen

„Ja, aber ...“

- Wie Sie Argumentationsfallen vermeiden und Vorbehalte entkräften

Erfolgsentscheidend für

- ✓ Kunden- und Mitarbeitergespräche
- ✓ Präsentationen und Besprechungen
- ✓ Verhandlungen und Diskussionen
- ✓ Konflikt- und Krisensituationen

Ihr Experte



Prof. Dr. Christian Zielke
THM Technische
Hochschule Mittelhessen

Begeisterte Teilnehmerstimmen
zu Prof. Dr. Christian Zielke

- „Sehr kurzweilig. Viel Neues. Insider Know-how. Aus der Praxis, für die Praxis. Eines der besten Seminare.“
- „Gute Techniken und Muster für den täglichen Gebrauch. Inspirierende Übungen praxisnah für erfolgreiche Kommunikation.“

18. und 19. Juni 2019 in Köln
22. und 23. Juli 2019 in München
20. und 21. August 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/06-87310

So entkräften Sie Bedenken, Vorbehalte und Zweifel

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Christian Zielke, Professor für Kommunikation in der Wirtschaft,
THM Technische Hochschule Mittelhessen, Gießen

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überblick über Inhalte und Ablauf des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Was Sie über Kritiker wissen sollten – die psychologischen Muster

- Warum Kritiker wichtig sind und was Sie von ihnen lernen können
- Wie Sie die Denk- und Entscheidungsmuster Ihrer Kritiker entschlüsseln und für sich nutzbar machen
- Wichtige Motivations- und Sprachmuster, die das Verhalten Ihrer Kritiker beeinflussen
- Wie Sie Vorschläge unterbreiten, die angenommen werden

Praxistransfer

Übertragen Sie diese Erkenntnisse auf Ihr Anliegen, und erhöhen Sie Ihren Wirkungsgrad im betrieblichen Umfeld.

Wie sich Kritiker überzeugen lassen – das Psycho-Profil der Kritiker

- Was motiviert Sie? Welche Ziele haben Sie? Wie gehen Sie mit der Zeit um? Wie verhalten Sie sich in Konflikten und bei Stress?
- Die 4 wichtigsten Kritiker-Typen auf einen Blick: Woran erkennen und wie mit ihnen umgehen?
- Kritische Fragen, auf die Sie überzeugende Antworten haben sollten
- Persönlichkeits-Test: Finden Sie heraus, welcher Typus Ihnen das Leben besonders schwer macht und was Sie dagegen tun können

Praxistransfer – Face Reading Ihres Kritikers

Erhalten Sie eine konkrete Analyse Ihrer kritischen Zielperson, um genau zu wissen, wie diese in welchem Kontext reagieren wird.

Die Kunst, Bedenken zu entkräften – die Psychologie der Überzeugung

- Warum Sie nicht gegen jeden Zweifel argumentieren sollten und wie Sie der „Ja, aber ...“-Falle entkommen
- Welche Handlungsmotive zu einer Entscheidung führen und welche Motivatoren Sie dabei unterstützen
- Wirkungsvolle Techniken, um Vorbehalte zu entkräften
- Wie Sie Bedenken von Vorwänden unterscheiden und herausfinden, ob Ihr Gegenüber wirklich an einer Lösung interessiert ist

Exkurs – die Kraft des Storytellings

- Wie Sie mit Geschichten Ihre Kritiker schneller überzeugen
- Nach welchem Muster überzeugende Geschichten aufgebaut werden
- Welche Bilder, Metaphern und Sprachmuster bei schwierigen Zuhörern wirken
- Wie Sie für Ihre Botschaft die passende Geschichte finden, um Zweifel und Vorbehalte zu entkräften

Praxistransfer

Finden Sie für Ihr Anliegen die passenden Geschichten und zielführenden Techniken, um Bedenken zu entkräften.

Notwendige Veränderungen überzeugend einführen – Widerstände in Energie umwandeln

- Warum das gemeinsame Jammern, Klagen und Weinen so wichtig ist
- Wie Sie negative Nachrichten gut rüberbringen und dabei eine Win-Win-Situation schaffen
- Strategien bei der Forderung: „Die anderen müssen sich ändern“
- Wie Sie Zweifel beseitigen und Anklang finden

Praxistransfer

Setzen Sie die erworbenen Kenntnisse in für Sie wichtige Situationen um.

Gelegenheit zur Diskussion und Klärung Ihrer offenen Fragen, anschließendes 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 Seminarleiter und den Teilnehmern!

Mit diesen Techniken und Methoden haben Sie Ihre Kritiker im Griff

Ihr Seminarleiter:
Prof. Dr. Christian Zielke

Begrüßung durch den Seminarleiter

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

In kritischen Gesprächen überzeugen – so sparen Sie Zeit und Nerven

- Worauf es bei schwierigen Kunden- und Mitarbeitergesprächen wirklich ankommt
- Wie Sie Ihre Gesprächspartner strukturiert zu einer Entscheidung führen
- Worauf Sie bei der Körpersprache Ihres Gegenübers achten sollten
- Lenkungstechniken für schwierige Situationen

Exkurs – schwierige Mitarbeitergespräche

- Was bei Einstellungs-, Beurteilungs-, Abmahnungs-, Versetzungs- und Kündigungsgesprächen wichtig ist
- Wie Sie Low-Performer überzeugen

Praxistransfer

Testen Sie die erlernten Techniken in simulierten Gesprächen und erhalten Sie hilfreiche Tipps für Ihren Berufsalltag.

Vor kritischem Publikum präsentieren – Überzeugen vor Gruppen

- Wie Präsentationen gehirngerecht aufgebaut werden, damit sie überzeugen
- Wie Sie schon in den ersten Momenten Ihre Kritiker für sich gewinnen
- Welche Überzeugungsmittel für welchen Kritiker-Typen geeignet sind
- Wie Sie Ihre Präsentation so abschließen, dass Sie in guter Erinnerung bleiben und Ihre Botschaft bei den Zuhörern nachwirkt

Praxistransfer

Optimieren Sie mit einfachen Techniken und Methoden die Wirkung Ihrer Präsentation, um schneller zum Ziel zu kommen.

In hitzigen Diskussionen überzeugen – kühl bleiben, wenn es heiß wird

- Schlüssige Argumentation – so begründen und verteidigen Sie Ihre Positionen und Sichtweisen überzeugend
- Schlagfertigkeit steigern – professioneller Umgang mit Fragen und Störungen
- Wie Sie Diskussionen emotional intelligent steuern
- Black-out, was tun? Mentaltechniken aus dem Leistungssport

Praxistransfer

Üben Sie Ihr Anliegen in 30 Sekunden wirkungsvoll zu präsentieren.

In kritischen Besprechungen und Verhandlungen gewinnen – Psychotricks erkennen und abwehren

- Was Sie über Machtverhältnisse und deren Beeinflussung bei Besprechungen wissen sollten
- Wie Sie Widerständler würdigen und konstruktiv einbinden
- Wie Sie Argumentationsfallen vermeiden und sich in scheinbar ausgewogenen Situationen retten können
- Taktiken und Strategien für besondere Gesprächssituationen

Transferhilfen für Ihren Alltag – Psychotricks erkennen und abwehren

- Sie reflektieren Ihr persönliches Anliegen mit Hilfe einer kollegialen Fallbesprechung, die Ihnen wertvolle Lösungsansätze für Ihre Fragestellungen gibt
- Sie bekommen ein hilfreiches persönliches Feedback vom Referenten und den Teilnehmern
- Sie erhalten einen Leitfaden, der Ihnen hilft, vor Kritikern in schwierigen Situationen zu überzeugen

Gelegenheit für Ihre Fragen, Zusammenfassung der Trainingsergebnisse und Feedbackrunde

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	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

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



Prof. Dr. Christian Zielke

ist Professor für Kommunikation in der Wirtschaft, im Personalmanagement und in der Personalentwicklung an der THM Technische Hochschule Mittelhessen in Gießen-Friedberg. Zudem leitet er das Zielke Institut in Wettenberg, ein Expertenteam für den unternehmerischen und persönlichen Erfolg. Das Zielke Institut unterstützt die Gestaltung unternehmensinterner Veränderungsprozesse durch Strategieworkshops, Moderation, Training und Coaching.

In Zusammenarbeit mit renommierten Personalberatungen in Deutschland, den USA und der Schweiz reicht sein Themenspektrum heute von Führungstrainings, Executive-Coaching, Outplacement, Veränderungsmanagement, Personalauswahl, Retention Management bis zu Mediation, Konflikt- und Krisenmanagement.

Prof. Dr. Christian Zielke verfügt über eine langjährige, internationale Managementenerfahrung in verantwortungsvollen Positionen u. a. bei DaimlerChrysler, Hoechst, Preussag und der Außenhandelskammer Hongkong. Darüber hinaus ist er Autor mehrerer Fachbücher und Kolumnenschreiber für die FAZ.

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)

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE SEMINAR

So bestimmen Sie die Zeit und nicht die Zeit Sie
Zeitintelligenz

9. und 10. Juli 2019 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/07-87075

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

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE

Zum Seminarinhalt

Sie stehen in den unterschiedlichsten Situationen oftmals vor der gleichen Herausforderung: Kritische Gesprächspartner von Ihren Ideen, Dienstleistungen und Produkten überzeugen. Dafür benötigen Sie eine reichhaltige Toolbox, die Sie für Ihre Anliegen sofort einsetzen können.

In diesem Seminar lernen Sie Überzeugungstechniken, mit denen Sie Ihre Kritiker ins Boot holen. **So sparen Sie nicht nur jede Menge Zeit, sondern schonen auch Ihre Nerven.**

Ihr Nutzen

Sie lernen praxisnah und aktiv,

- ✓ wie Sie Ihre Kritiker analysieren, um zu wissen, wie Sie diese am besten überzeugen.
- ✓ wie Sie Kritiker schon in den ersten Augenblicken für sich gewinnen.
- ✓ wie Sie Widerständler angemessen würdigen und konstruktiv einbinden.
- ✓ wie Sie wirkungsvolle Techniken und Methoden einsetzen, um Vorbehalte zu entkräften.
- ✓ wie Sie Argumentationsfallen vermeiden und schwierige Situationen retten.

Zur Methodik

Simulation konkreter Situationen aus Ihrem beruflichen Alltag durch Minirollenspiele, Kurzvorträge, Lernpartnerschaften, Diskussionen und Erfahrungsaustausch.

In diesem Intensiv-Seminar lernen Sie anhand **zahlreicher Übungen** und gegenseitigem **Erfahrungsaustausch**, wie Sie im entscheidenden Augenblick Ihr kritisches Umfeld überzeugen. Sie erhalten qualifizierte **Hilfestellungen** und Feedback von unserem Trainer Prof. Dr. Christian Zielke.

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

Kritiker überzeugen und begeistern

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Entscheider sowie **Fach- und Führungskräfte** aller Branchen und Bereiche, **Leiter** und **leitende Mitarbeiter**, insbesondere aus den Bereichen **Vertrieb, Personal, Kundenservice und Projektmanagement**, die in ihrem beruflichen Umfeld mit Kritikern zu tun haben und diese überzeugen möchten.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie lernen mit welchen **Strategien** Sie Ihre **Kritiker gezielt überzeugen**.
- Sie trainieren **wirkungsvolle Techniken**, mit denen Sie **Vorbehalte entkräften**.
- Sie erhalten **praxisorientierte Lösungsansätze** und **Transferhilfen** für Ihren Berufsalltag.

■ Termine und Veranstaltungsorte

18. und 19. Juni 2019 in Köln

06-87310

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

22. und 23. Juli 2019 in München

07-87311

Leonardo Hotel Munich City East, Carl-Wery-Strasse 39, 81739 München, Tel.: +49 89 620 397 79 Fax: +49 89 620 397 17
E-Mail: info.munichcityeast@leonardo-hotels.com

20. und 21. August 2019 in Frankfurt/M.

08-87312

The Westin Grand Frankfurt, Konrad-Adenauer-Straße 7, 60313 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 2981-750 Fax: +49 69 2981-811
E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

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/06-87310

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 € 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 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, 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 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