

Macht und Magie der Rhetorik

Die Kunst des Überzeugens, Gehirnflüsterns und
der Gesprächsführung

Sprache bewusst beeinflussend einsetzen

- **Mit Sprache steuern und ankern**
So wandeln Sie Negatives sekundenschnell
in Positives um
- **Illusion des Verstehens und mentale
Abkürzungen**
So erkennen und vermeiden Sie Denkfehler
- **Rhetorische Grundmuster des Überzeugens**
Wie Sie mit Ihren Worten positiv steuern
- **Klar denken – klar sprechen**
Neue Wege zu denken, zu handeln und zu
beeinflussen
- **Emotionales Framing**
So erschließen Sie sich den Weg zu Ihrem
Gegenüber

Sie profitieren von intensiven
Übungen zur Verbesserung Ihrer
individuellen Performance!

Mit dem Top-Trainer und
Bestseller-Autor:



Dr. Karsten Bredemeier

**Top ExecutiveCoach
& Kommunikations-
strategie**

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

„Eine der wertvollsten Veranstaltungen in meiner
beruflichen Laufbahn. Gute Übungen, praxisnahe
Tipps, welche sich sehr gut in meinen Arbeitsall-
tag einbauen lassen.“

M. Froberg, HUBER+SUHNER AG

„Top Dozent! Sehr zu empfehlen. Bin begeistert
von Herrn Dr. Bredemeier.“

D. Ölcer, ERGO Direkt Versicherungen

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

3. und 4. Juni 2019 in Frankfurt/M.

4. und 5. Juli 2019 in Köln

5. und 6. August 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE®

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/06-86900

Nur wer klar denkt, kann auch klar sprechen



Ihr Seminarleiter:
Dr. Karsten Bredemeier,
Dr. Karsten Bredemeier Top ExecutiveCoach & Kommunikationsstrategie, Düsseldorf

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Trainer
- Kurze Vorstellungsrunde und Einstieg in die Thematik

Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie ...

- Möglichkeiten und Grenzen unseres Beurteilungsvermögens
- Geistige Abkürzungen und häufige Irrwege
- Bewusste und unbewusste Beeinflussung
- Wie langsames und schnelles Denken funktionieren (Daniel Kahneman)

...und welche Erkenntnisse sich daraus für die Rhetorik ableiten lassen

- Mit Sprache steuern und anknüpfen
- Wie Sie Negatives in Positives sekundenschnell umwandeln
- Wie aus scheinbar schwarz sich ebenso schnell weiß erklären lässt
- Wie Sie auch in hoffnungslosen Fällen Ihr Gegenüber umstimmen

Rhetorische Überzeugungsmuster

- Die 6 Überzeugungsgrundmuster
- Argumentationsstrukturen der Überzeugungslogik
- Der Ansatz der Alterozentrierung
- Wie wir unseren Überzeugungsinstinkt effektiv nutzen
- Das Aushebeln und Erwirken von Glaubwürdigkeit

Praxis: Sie lernen, Ihre Sprache bewusst einzusetzen und zu überzeugen – auch dann, wenn Ihr Gegenüber eine völlig konträre Einstellung hat.

Wie Denkfehler unsere Sprache stören

- Heuristik und kognitive Verzerrung in unserem Denken
- Illusion des Verstehens und mentale Abkürzungen
- Unsere professionelle Selbstüberschätzung
- Experten – ihre Intuition und Irrtümer
- Entscheidungen – Irrtümer und Prognosen
- Geistige Buchführung auf dem Prüfstand
-

Praxis: Sie lernen, wie Sie Denkfehler eliminieren und mentale Abkürzungen vermeiden.

Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together

Ihr Ziel:

- Klar denken – und sprechen
- Täuschungen erkennen und enttarnen
- Positiv Einfluss nehmen

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. 17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

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!

Lernen Sie, Ihre Sprache positiv steuernd einzusetzen

Ihr Seminarleiter:
Dr. Karsten Bredemeier

Es geht weiter

- Kurzes Warm-up
- Einstieg in den zweiten Seminartag
-

Klar denken – klar sprechen

- Langsames und schnelles Denken
- Wie Sie Gedanken an- und ausschalten
- Wie Sie in Ihrem Denken umdenken müssen
- Neue Wege zu denken, zu handeln und zu beeinflussen

Praxis: Sie lernen, wie wir wirklich in unserem langsamen, schnellen (Nicht-)Denken funktionieren.

Kommunikative Großmeister der Verführung und Beeinflussung

- Unsere 7 Sprachmuster zur direkten Beeinflussung
- Unsere 3 Körpersprachmuster zur direkten Beeinflussung
- Beeinflussung in der Menge oder im kleinen Gesprächskreis
- Das langsame und schnelle (Gehirn-)System der Beeinflussung
- Grenzen und Möglichkeiten der Beeinflussung

Praxis: Sie lernen, wie Sie die Welt Ihrer Mitmenschen positiv beeinflussen und steuern.

Sich täuschen, täuschen und getäuscht werden

- Warum Sie immer wieder auf die selben Tricks hereinfliegen – obwohl Sie es besser wissen
- Wie Sie manipulierbar sind und der Manipulation entgegensteuern können
- Diebstahl und Machtübernahme in unserem Gehirn
- Durchsicht – das Geheimnis des Durchschauens kleiner und großer Lügen

Praxis: Sie lernen, wie Sie Manipulation entgegensteuern.

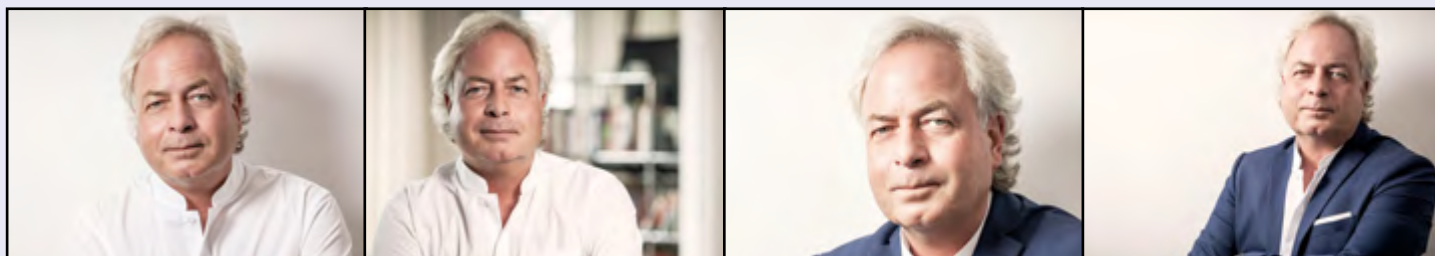
Techniken zur positiven Steuerung

- Emotionales Framing – so erschließt sich der Weg zu Ihrem Gegenüber
- Steuern und „ankern“
- Alterozentrierung
- Überzeugungslogik
- Grenzen und Möglichkeiten der Beeinflussung

Ende des Seminars

Ihr Ziel:

- Denkfehler erkennen und eliminieren
- Botschaften optimal aufbereiten
- Überzeugend argumentieren



Dr. Karsten Bredemeier

(„Profis arbeiten mit Profis!“) ist TopExecutiveCoach & Kommunikationsstrategie und gilt als der „Rhetoriktherapeut Deutschlands“ (manager magazin). In seine mehrfach prämierte Lehr- und Beratungstätigkeit für Dax-, Mittelstandsunternehmen, Institutionen und Startups fließen seine langjährige Tätigkeit als GFGesellschafter einer renommierten Beratungsgruppe, sein theologischer Hintergrund und seine journalistische Expertise überzeugend ein. Ergänzt ist dieses Spektrum durch die langjährige Beratung von Spitzensportlern auf Weltniveau und (inter)nationalen Politikern sowie Dozententätigkeiten an diversen Universitäten und Hochschulen in den Fächern Wirtschafts-Ethik, Unternehmensstrategien und Kommunikation. Als geschätzter Keynote-Speaker synthetisiert er übergreifend therapeutische Themen und soziopsychologische Konzepte zu anderen, überzeugenden Kommunikationsmodellen. Insgesamt hat er diverse Startups (u.a. „Clevertanken“) (mit)gegründet, einige verkauft oder hält diverse Beteiligungen, u. a. an einer Beratung für soziale Verantwortung/CSR. Als Bestsellerautor hat er 15 Bücher in 20 Sprachen mit mehr als 150 Auflagen veröffentlicht.

Weitere Teilnehmerstimmen:

„Super abwechslungsreich mit klasse Praxisteilen. Sehr teilnehmernah.“ C. Fröchtenicht, Pfeiffer Vacuum Components & Solutions GmbH

„Es stellt viel, was man bisher gelernt hat, in Frage. Erschütternd. Frisch. Kurzweilig.“ A. Röhricht, FORWARDIS GmbH

„Eine der besten Veranstaltungen, die ich je besucht habe. Sehr viele praxisorientierte Inhalte. Das wird mich persönlich und beruflich weiterbringen.“ S. Coskun, Kardex Germany GmbH

„Provokant, herausfordernd. Dadurch aber sehr lehrreich. Praxisübungen sind das wichtige Kernelement, das den Lernerfolg sichert. Beispiele der Teilnehmer werden top an der Theorie gespiegelt und in die Praxis überführt.“ Dr. T. Rüttermann, EOS GmbH

„Mein bestes Seminar bisher.“ S. Hintz, KNV Logistik GmbH

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



Zum Seminarinhalt

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

„Du bist der Herr deiner Worte, aber einmal ausgesprochen, beherrschen sie dich.“ Sprichwort aus Schottland

Falsche Einschätzungen von Situationen und Menschen, **Denkfehler** und die **Illusion des Verstehens** haben immer Konsequenzen für unsere Kommunikation. Dieses Seminar beschäftigt sich mit den **Gedanken vor dem Sprechen**, denn nur **wer klar denkt**, kann auch **klar sprechen**.

Sie erhalten kompaktes Wissen über das „Instrument Sprache“. Dr. Karsten Bredemeier bringt die Thesen von Nobelpreisträger Daniel Kahneman und weiterer Vordenker wie Cialdini, Dutton und Dobelli auf den Punkt.

Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- Denkfehler zu erkennen und zu eliminieren
- mit Ihrer Sprache positiv zu beeinflussen, zu steuern und zu überzeugen
- Ihren Auftritt nachhaltig zu verbessern

Zur Methodik

In diesem Seminar werden anhand unterschiedlicher Gesprächssituationen souveräne **Rhetorik**, überzeugende **Dialektik** und situative Schlagfertigkeit praxisgerecht und individuell erarbeitet. Das aktive Erarbeiten einer verbesserten Performance bildet den Schwerpunkt des Seminars!

Sie erhalten genaue Analysen und vor allem **konkrete Anleitungen** für Ihre Eigenpräsentation. Durch die **begrenzte Teilnehmerzahl** werden die Inhalte besonders **intensiv** und **individuell** vermittelt.

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
E-Mail: heike.muenker@managementcircle.de

Macht und Magie der Rhetorik

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Führungskräfte aller Unternehmensbereiche, insbesondere **Marketing, Vertrieb und Kommunikation** sowie **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsleitung**.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie möchten Ihre Gedanken präzise formulieren und mit **Sprache überzeugen**.
- Sie wollen **Argumentationstechniken** und Schlagfertigkeit verbessern.
- Sie erfahren, wie Sie Ihr Gegenüber **positiv beeinflussen** und steuern.

■ Termine und Veranstaltungsorte

3. und 4. Juni 2019 in Frankfurt/M. 06-86900
Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 7578-1133 Fax: +49 69 7578-1004
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

4. und 5. Juli 2019 in Köln 07-86901
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

5. und 6. August 2019 in München 08-86902
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

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/06-86900
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 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