

Souverän im Business

Wirkungsvoller auftreten – Stolpersteine meiden –
Erfolgreicher führen

Mit persönlichem
Feedback!

So vertreten Sie Ihre Interessen mit mehr Durchsetzungskraft:

- Seien Sie authentisch: Entwickeln Sie Autorität aus sich selbst heraus
- Zeigen Sie Präsenz in der Steuerung und Moderation von Gruppen
- Trainieren Sie Schlagfertigkeit für jede Gesprächssituation
- Erhöhen Sie mit gezielter Körpersprache Ihre Wirksamkeit
- Verhandeln Sie erfolgreich
- Lernen Sie die vier Ebenen effektiver Konfliktlösung kennen
- Reagieren Sie angemessen auf dominante Gesprächspartner und Angriffe

Ihr Trainerteam:



Dr. Kristina
van Dawen
grow.up.
Management-
beratung GmbH



Michael Lorenz
grow.up.
Management-
beratung GmbH

So beurteilten begeisterte Teilnehmer dieses Seminar:

- ✓ „Ich habe viele neue Impulse mitgenommen. Danke!“
K. Buchner, Sirona Dental Systems GmbH
- ✓ „Sehr lebendig und anhand vieler Beispiele erklärt.“
C. Klotz, Campofrio Food Group Deutschland GmbH

Ihr exklusiver Termin:
12. und 13. Februar 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance



Ihre Seminarleiterin:
Dr. Kristina van Dawen, Associate Partner, **grow.up. Managementberatung GmbH**, Gummersbach

Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch die Seminarleiterin
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Einstiegsübung: Der erste Eindruck

Die Kraft des ersten Eindrucks

- Was uns souverän erscheinen lässt – verbale, paraverbale und nonverbale Wirkung
- Überzeugen als Gesamtperson
- Warum Feedback so wichtig ist

Präsenz durch Ausdruck: Mimik, Gestik, Blickkontakt und die Macht der Stimme

- Die Sprache des Gesichts und der Augen
- Haltung zeigen! Kopf hoch, Brust raus, Bauch rein?
- Was tun mit den Händen?
- Stimme und Intonation gekonnt einsetzen
- Der Ton macht die Musik: So erreichen Sie andere

Souverän führen – Ihr Umgang mit Macht

- Wege wirkungsvoller Führung: Warum sollten Menschen Ihnen folgen?
- Faktoren persönlicher Stärke: Ein Modell zur Weiterentwicklung der Führungspersönlichkeit
- Natürliche Autorität als Pfeiler Ihrer Wirksamkeit

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

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Übung: Der Blick zurück:

Ihre Führungsgeschichte(n)

Einfluss nehmen durch Menschenkenntnis

- Hilfe für Ihr Bauchgefühl – ein praxistaugliches Menschenmodell
- Menschen gekonnt einschätzen: Woran erkennen Sie wen?
- Sachlich oder emotional: Wie erreichen Sie andere typgerecht?
- Was überzeugt Ihre Gesprächspartner?

Übung: Sich selbst und andere einschätzen

Gelegenheit für Ihre Fragen

- Kurze Feedback-Runde
- Ausblick auf den zweiten Seminartag

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

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 der Referentin und den Teilnehmern!

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.45 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit der Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Keine Angst mehr vor Konflikten und Eskalationen



Ihr Seminarleiter:
Michael Lorenz, Inhaber, **grow.up. Managementberatung GmbH**, Gummersbach

Es geht weiter!

- Kurze Einführung in den zweiten Seminartag
- Klärung Ihrer noch offenen Fragen

Professionelle Vorbereitung zum besseren Überzeugen

- Klarheit im Denken, Reden und Handeln:
Der rote Faden
- Was wollen Sie eigentlich? Ziele festlegen
- Die Argumente des Gegenübers antizipieren
- Andere verstehen lassen – Keep it simple and stupid!
- Es kommt anders als man denkt: Tipps für die Umsetzung in die reale Gesprächssituation

Übung: Überzeugen im Gespräch – mit einem oder mehreren Gesprächspartnern

Was tun, wenn Überzeugen nicht reicht?

- Nicht jeder spielt mit –
Situationen, in denen Sie verhandeln müssen
- Regeln für erfolgreiche Verhandlungen
- Interessen, nicht Positionen – was es damit auf sich hat
- Fragen als Element der erfolgreichen Gesprächsführung
- Trauen Sie sich!
Was erfolgreiche Verhandler auszeichnet
- Von Win-Win bis No Deal –
Verhandlungsstrategien für Kenner

Übung: Souverän verhandeln im Business-Alltag

Schwierige Gesprächssituationen – seien Sie vorbereitet!

- Wenn die Luft brennt –
Konflikte und warum sie eskalieren
- Worum geht es hier wirklich?
Die 4 Ebenen der Konfliktlösung
- Was tun, wenn's emotional wird?
- Schlagfertig heißt „Bereitschaft zum Schlag“
- Angriffe und Co. – sicher auf unfaire Taktiken reagieren
- Ihre Wirkung bei schwierigen Gesprächspartnern verbessern

Übung: Konfliktsituationen gekonnt meistern

Transfer in den Alltag vorbereiten

- Wie Sie Entwicklungsfelder gezielt angehen
- Aktionspläne für mehr Souveränität im Auftreten
- Übung macht den Meister – die Wirkung von Trainings
- Verlassen Sie Ihre Komfortzone: Tipps für die eigene Entwicklung

Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion

30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®

Soft Skills Blog

Tipps und Tricks,
mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

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

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Leise Menschen, starke Wirkung

20. und 21. Februar 2019 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann

Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Dr. Kristina van Dawen

ist seit 2017 als Associate Partner bei der **grow. up Managementberatung GmbH** tätig. Sie berät Unternehmen unterschiedlicher Branchen in der Personal- und Organisationsentwicklung und unterstützt bei der Konzeption und Einführung von HR-Systemen und Personalinstrumenten. Zuvor war Dr. Kristina van Dawen in verschiedenen Führungs- und Expertenfunktionen im Bereich Human Resources tätig, zuletzt als Leiterin des globalen Weiterbildungsmanagements der Zurich Insurance Group. Kristina van Dawen ist promovierte Soziologin und Systemischer Business Coach ausgebildet in der Organisationsentwicklung. Zudem ist sie Lehrbeauftragte an der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf.

Michael Lorenz

ist Inhaber der **grow.up. Managementberatung GmbH** in Gummersbach. Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in Trainings und Workshops für Manager und Führungskräfte in den Themenfeldern Management, Führung und Vertrieb und in der Konzeption, Implementierung und Projektleitung bei Personalentwicklungsprojekten (Ausbildung des Management-Nachwuchses, Feedback- und Zielvereinbarungssysteme, Service-Ausrichtung). In individuellen Coachings begleitet Michael Lorenz Manager bei persönlichen Veränderungs- und Entwicklungsprozessen in Führungs- und Positionierungsfragen. Er hat zahlreiche Artikel und Bücher zum Themenfeld Management, Führung und Human Resources veröffentlicht. 2018 erscheint des Weiteren beim Gabler/Springer Verlag ein Buch zum Thema „Digitale Führungskompetenz“. Weitere Schwerpunkte liegen in der Prozessbegleitung und Moderation von strategischen Neuausrichtungs- und Umstrukturierungsprozessen (bei Unternehmensfusionen und Übernahmen) sowie in der Ausrichtung von Servicebereichen (durch Entwicklung von Vision und Zielsystemen, Anpassung und Neuentwicklung von Produkten und Prozessen oder Veränderungen der Aufbauorganisation). Zuvor war er Geschäftsführer und Partner der Kienbaum Management Consultants GmbH und leitete den Geschäftsbereich Human Resources Management. Michael Lorenz berät nationale und internationale Kunden seit 1988 in Fragen der Strategie, der Personalentwicklung und der Management-Diagnostik.

So profitieren Sie

- Lebendiger Wechsel von Impulsvorträgen, Übungen und kleinen Rollenspielen
- Noch im Seminar verbessern Sie Ihr Auftreten und Ihre Wirkung auf andere
- Sie erhalten von den Referenten und Teilnehmern ein direktes Feedback
- Sie bekommen zahlreiche praxisnahe Hinweise und Tipps für Ihren Business-Alltag
- Sie stellen Ihre Anliegen und Projekte im Seminar vor und besprechen diese

Erfolgsfaktor Durchsetzungskraft

Selbstsicheres, überzeugendes und unabhängiges Handeln und Auftreten sind Grundvoraussetzungen für Ihren beruflichen Erfolg. Sie wollen neben Ihrer fachlichen Kompetenz die Fähigkeit entwickeln, **Ihre Ideen und Projekte souveräner und überzeugender darzustellen?**

Nicht jedem Menschen ist das richtige Maß an Durchsetzungskraft in die Wiege gelegt, doch: **Souveränität ist erlernbar!**

Nutzen Sie dieses Seminar, um passend zu Ihrer eigenen Persönlichkeit **neue Ansätze und Impulse** zum Aufbau **natürlicher Autorität** zu gewinnen. Erhöhen Sie Ihre eigene Wirksamkeit und begegnen Sie nach diesem Seminar Ihren Kollegen und Geschäftspartnern mit gestärktem Selbstvertrauen und neuer Überzeugungskraft.

Das lernen Sie hier

- Vorgehensweisen und Techniken für einen **sicheren und überzeugenden Auftritt**
- In Gesprächen und Meetings **überzeugend argumentieren**
- **Regeln für erfolgreiches Verhandeln**
- **Grenzen setzen** und „nein“ sagen können
- **Körpersprachliche Mittel** für sich nutzen
- In Konfliktfällen **gelassen und souverän** bleiben

Zum Vorgehen

Dr. Kristina van Dawen und Michael Lorenz laden Sie während des Seminars immer wieder zu Übungen ein, um neue Techniken und Handlungsoptionen auszuprobieren. Hierbei wird Ihnen keine „für jeden passende“ Vorgehensweise „übergestülpt“, sondern es wird die **für Sie richtige, individuelle Strategie** erarbeitet. Sie erhalten **persönliches Feedback** und viele **Hinweise und Tipps**.

Ihr besonderer Mehrwert

Die Veranstaltung wird von einem erfahrenen Trainer-Duo durchgeführt, das unterschiedliche Zugänge zu persönlicher Souveränität aufzeigt. Die Teilnehmer profitieren von der langjährigen Erfahrung der beiden Referenten im Konzern und in der Beratung und können im Training gezielt an ihrer eigenen Wirksamkeit arbeiten und ihr Profil so nachhaltig erweitern.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

Stefanie Wendt



Stefanie Wendt

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-623

stefanie.wendt@managementcircle.de

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die Ihre Projekte und Positionen mit mehr Souveränität und Durchsetzungskraft vertreten möchten. Zudem sprechen wir Mitarbeiter an, die ihre Erfahrungen mit anderen austauschen möchten und ein konstruktives Feedback durch das erfahrene Trainerteam suchen.

■ Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie lernen, Ihren **Standpunkt klar** und **deutlich** darzulegen.
- Sie trainieren, **Grenzen zu setzen** und **Nein zu sagen**.
- Sie entwickeln eine **positive Einstellung** zu Herausforderungen.
- Sie erarbeiten Strategien, um auch in **Konfliktfällen gelassen** und **souverän** zu bleiben.

■ Termin und Veranstaltungsort

12. und 13. Februar 2019 in Köln

02-86551

Ameron Hotel Regent

Melatengürtel 15

50933 Köln

Tel.: +49 221 5499-0

Fax: +49 221 5499-998

E-Mail: info@hotelregent.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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/02-86551

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. (Germany)**

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.

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 3000 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