

Ihr Schlüssel zum Erfolg

# Einfach erklärt

So reduzieren Sie Komplexität und  
bringen Ihre Kommunikation auf den Punkt

## Prägnant – effektiv – zeitsparend

Sofort anwendbare  
Techniken!

- **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
- **Das V:E:G:A:Z-Prinzip** – Wie Sie jeden Sachverhalt gekonnt strukturieren und einfach erklären
- **Via Zoom & Co. wirkungsvoll kommunizieren** – 3 entscheidende Regeln für Videokonferenzen



Ihr Experte

Dr. Jens Tomas

**Kommunikationsberater**

## Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ *„Tolles Seminar, unglaublich praxisnah! Viele Inhalte, die ich definitiv zukünftig anwenden werde.“*  
G. Frauendorf, TEAG Thüringer Energie AG
- ✓ *„Qualifizierter Referent mit frischem und angenehmen Vortragsstil! Ich bin sicher, viele der Techniken sofort in meinem Alltag übertragen zu können.“*  
G. Armbruster, IHLE tires GmbH

Ihre Termine

**Online-Seminar am 26. und 27. April 2022**

**17. und 18. Mai 2022 in München**

**14. und 15. Juni 2022 in Frankfurt/M.**

**9. und 10. August 2022 in Köln**

# 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

**Übung:** Ihre Erkenntnisse – Praxistransfer in den persönlichen Alltag



Übung

## 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

**Übung:** V.E.G.A.Z. in der persönlichen Anwendung



Übung

## Das Prinzip „Einfach erklärt“ – so stellen Sie auch den komplexesten Sachverhalt zuhörfreundlich 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

**Übung:** Das System „Einfach erklärt“ in Ihrer Praxis



Übung

## 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

**Übung:** Der optimale Einstieg vor dem Einstieg



Übung

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 und effektiv zu überzeugen

- 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

**Übung:** Anwendungstransfer zu den Verständlichmachern



Übung

## 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 gekonnt 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
- Case Study: Die perfekte PowerPoint-Präsentation um einfach zu klären

**Übung:** So nutzen Sie PowerPoint



Übung

## Zoom, Teams, GoToMeeting & Co.: Im Homeoffice Videokonferenzen mit dem System „Einfach erklärt“ effektiv gestalten

- Die Kommunikation in Videokonferenzen folgt eigenen Regeln – Die 3 wichtigsten Dinge, um über Zoom & Co. wirkungsvoll zu kommunizieren
- Die 3-S-Methode: So Fesseln Sie in Videokonferenzen die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer
- Aufbau und Gestaltung von Videokonferenzen mit dem System „Einfach erklärt“
- Der Kommunikationsfehler Nummer 1 in Videomeetings und wie Sie ihn zukünftig vermeiden

## 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 Umsetzungscheckliste 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

- ✓ *„Verständlich erklärt, mit Werkzeugen, die so sofort anwendbar sind.“*
- ✓ *„Klare Methoden, hoher Praxisbezug und sehr guter Schulungsaufbau.“*
- ✓ *„Einfach erklären, einfach erklärt! Sehr anschaulich, prägnant und praxisorientiert.“*
- ✓ *„Das Konzept wurde gut vorgestellt, und ich freue mich schon, wenn ich die neuen Methoden (VEGAS / SPZKK) anwende.“*

### Die Systemanforderungen für das

### Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset bzw. Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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

**Malena Palinski**

Tel.: +49 6196 4722-932

[malena.palinski@managementcircle.de](mailto:malena.palinski@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://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.
- ✓ wie Sie im Homeoffice Videokonferenzen mit dem System „Einfach erklärt“ effektiv und zeitsparend gestalten.

## Einsetzbar bei

- ✓ Meetings
- ✓ Verhandlungen
- ✓ Verkaufsgesprächen
- ✓ Präsentationen

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



**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**.

## ■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf  
Teamleiter Kundenservice  
+49 6196 4722-800

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**26. und 27. April 2022** als **Online-Seminar** 04-90640

ortsunabhängig  
Tel.: +49 6196 4722-700, Fax: +49 6196 4722-999  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

**17. und 18. Mai 2022** in **München** 05-90641

Hilton München City, Rosenheimer Straße 15, 81667 München  
Tel.: +49 89 3845-2525, Fax: +49 89 3845-2555  
E-Mail: reservations.munich@hilton.com

**14. und 15. Juni 2022** in **Frankfurt/M.** 06-90642

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

**9. und 10. August 2022** in **Köln** 08-90643

Hotel Mondial am Dom Cologne  
Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln  
Tel.: +49 221 2063-0, Fax: +49 221 2063-527  
E-Mail: h1306@accor.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/M12060](http://www.managementcircle.de/M12060)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto: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 € 2.195,-. Die Teilnahmegebühr für das Online-Seminar beträgt € 1.995,-. 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](mailto: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](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

### Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Weitere Informationen erhalten Sie hier: [www.managementcircle.de/covid-19](http://www.managementcircle.de/covid-19)

## ■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** wollen wir Ihnen genau den Wissensvorsprung verschaffen, den Sie für Ihre Karriere benötigen. Mit über 8.000 Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft sind wir deshalb immer auf der Suche nach aktuellen Themen, Trends und Tipps für Ihren Arbeitsalltag.

Infos unter: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



 Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)