



Kernkompetenz Menschenkenntnis

Profiling

So decodieren Sie gezielt Motive, Verhalten und Handlungen

Menschen lesen, verstehen und führen

Geheime Codes – Tatortanalyse im Geschäftsalltag

- Die Psychologie von Motiven, Interessen, Angst und Bedürfnissen

Professionelle Verhaltensdeutung und Typensysteme

- Wie vermeiden Sie falsche Einschätzungen und Beurteilungen?

Vom FBI über Menschenkenntnis lernen

- Der kriminalistische Profiling-Ansatz: Die Fähigkeit, rückwärts zu denken

Gesprächsführung und Fragetechniken

- Freud'sche Fehler, Klärung von Glaubwürdigkeit und Wirkmechanismen subtiler Beeinflussung

Lügen entlarven und Blender durchschauen

- So lassen Sie sich von Eindrucks-Experten nicht verführen und kontrollieren die Situation

Psychopathen und Narzissten

- Profiling-Instrumente, um sie zu erkennen und Erfolgsregeln, um mit ihnen umzugehen

Profiling in der virtuellen Welt

- Wie Sie Ihr Gegenüber entschlüsseln – was verrät der Bildschirm?

Mit Psychopathie-
Checkliste

“

Für alle Führungskräfte in Unternehmen zu empfehlen. Viele, neue Erkenntnisse.

H. Steinbach, Schubert Packaging Systems GmbH

“

Super spannende Veranstaltung. Ich war gerne dabei.

I. Vogel, REWE Markt GmbH

“

Großartige Horizonterweiterung zum respektvollen Umgang mit und dem Verständnis von Menschen.
H. Köpsel, Roche Diagnostics GmbH

Ihr Termin

19. und 20. Juni 2023 in Frankfurt/M.



MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M12383

Note
1,3497
Teilnehmer

Mehr Menschenkenntnis – mehr Erfolg

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich des geplanten Seminarablaufs mit Ihren Erwartungen an das Seminar

9.45 Profiling: Von den Experten lernen! Einsatz im Geschäftsalltag

- Die Tatortanalyse
- Fokussieren Sie den Motivraum

Den Gegner durchschauen: Profiling in der virtuellen Welt

- Die Wahl des Kommunikationskanals
- Informationsgewinnung: Telefon, E-Mail oder Video-Call
- Worauf ist zu achten?
- Die Wirkung und Bedeutung der virtuellen Präsenz

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Verhaltensdeutung – die geheimen Codes des Verhaltens

- Psychologische Aspekte des Verhaltens
- Körpersprache als wesentliche Form der Kommunikation
- „Körpersprache-Typen“

Professionelle Einschätzung Ihres Gegenübers

- Charaktere und Typen
- Personen und ihre Geschichten
- Vor- und Nachteile des Typen-Systems

13.00 Business Lunch

14.15 Informationsgewinnung: Methoden der Gesprächsführung

- Überzeugen und Überreden
- Timing von Aussagen und Aktionen
- Einwand-, Vorwandunterscheidung
- Verhörtechniken
- Psychologische Aspekte der Sprache – was sie über Ihr Gegenüber verrät
- Psychosomatik der Sprache
- Freud'sche Fehler

Kriminalistische Fragetechniken

- Befragungsformen
- Klärung der Glaubwürdigkeit
- Warnindikatoren

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Die Lüge

- Lügen entlarven
- Typische Anzeichen für Lügen
- Zusammenspiel von Lügen und Stress

Rangordnung!

- Dominanz und ihre Verhaltenszüge
- Verhaltensweisen, die Sie vermeiden sollten
- Sympathiepunkte sammeln
- Stimme und Notation
- Status! Belege für die Hierarchieebene

17.30 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Ihr Seminarleiter



Foad Forghani,
Inhaber,
FORGHANI NEGOTIATIONS,
Karben

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!

Der Wahrheit auf der Spur – Verhalten sicher einschätzen

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter und Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

9.10 Menschen lesen: Was wir vom FBI über Menschenkenntnis lernen können

- Warum wir uns davon lösen sollten „Typen“ zu unterscheiden
- Der kriminalistische Profiling-Ansatz: Die Fähigkeit rückwärts zu denken
- Menschen lesen im Cyberspace: Social Media Profile
- Frames: Den Standpunkt des anderen verstehen

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Körpersprache und Micro-Expressions decodieren

- Der Unterschied zwischen Überzeugen und Überreden
- Körpersprache decodieren und treffsicher einschätzen

Übung: Menschen lesen, Mimik und Micro Expressions decodieren

12.30 Business Lunch

13.45 Narzissten erkennen, verstehen und mit ihnen umgehen

- Die dunkle Triade
- Die Dimensionen des Problems: Zeitalter des Narzissmus?
- Narzissten erkennen, verstehen und mit ihnen umgehen
- Case Studies, Fälle und Diskussion

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Psychopathen in der Wirtschaft: Funktionelle Psychopathen erkennen

- Das Konzept der Psychopathie und das Vier-Faktoren-Modell
- Profiling-Instrumente: Die Psychopathie-Checklisten
- Zwei Seiten derselben Medaille: Funktionelle vs. kriminelle Psychopathen
- Interviews mit funktionellen Psychopathen
- Psychopathen in Unternehmen und Gesellschaft erkennen
- Red Flags: Warnsignale in Unternehmen
- Case Studies, Fälle und Diskussionen: Abwehrtechniken gegen Psychopathen

16.30 Gelegenheit für abschließende Fragen

Ende des Seminars **ca. 17.00 Uhr**

“

Um Erfolg zu haben, musst du den Standpunkt des anderen einnehmen und die Dinge mit seinen Augen betrachten.

Henry Ford



Ihr Seminarleiter



Mark Thorben Hofmann
Profilierer und Wirtschaftspsychologe

Auch als Inhouse-Training

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

Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Profiling als wertvolles Verhandlungsinstrument: So kommen Sie den Motiven der Gegenseite auf die Spur!



 Martina Eckermann

Mal Hand aufs Herz: Wissen Sie in Verhandlungen immer genau, wer auf der Gegenseite die Entscheidungen trifft und welche Interessen verfolgt werden? Nein? Dann sollten Sie das ändern, um Ihren Verhandlungserfolg zu erhöhen. Verhandlungsspezialist Foad Forghani empfiehlt, auf der Suche nach Motiven und Interessen insbesondere auf die Handlungen zu achten, denn diese lügen nicht!

„Um die Motive von Personen zu verstehen, muss ich vor allem auf deren Verhalten achten. Denn das Verhalten ist indikativ für die Entscheidungen, die getroffen werden.“

Foad Forghani, Ghost/Shadow Negotiator, FORGHANI NEGOTIATIONS

Wie Profiling in der Praxis funktioniert

Um den Motiven von Serientätern auf die Spur zu kommen, setzt die Polizei auf die Profiling-Methode. Auch in Verhandlungen können Sie so die Motive der Gegenseite leichter aufdecken und deuten. Im Kern zielt die Methode darauf ab, sich darauf zu konzentrieren, wie Ihr Gegenüber agiert und welche Entscheidungen er trifft, unabhängig davon, was er vielleicht erzählt. Denn Aussagen und Handlungen müssen nicht zwingend übereinstimmen.

Auf diese Weise können Sie nachvollziehen, was die Person wirklich will. Interessant wird es, wenn es zwischen Aussage und Entscheidung eine Diskrepanz gibt, dann zeigen sich die wahren Motive der Gegenseite und Sie können geeignete Folgeschritte ableiten.

Wenn Sie mal falsch liegen sollten

Natürlich kann es passieren, dass Sie mit Ihrer Einschätzung falsch liegen. Lassen Sie sich deshalb nicht aus der Ruhe bringen, sondern beobachten Sie weiter und ergänzen Sie Ihre Erkenntnisse. Wichtig ist, zu verstehen, dass Entscheidungen auf individuellen Bedürfnissen basieren, denen Sie sich nähern müssen. Je mehr Sie über Ihren Gegner herausfinden, desto größer ist auch Ihre Chance, die Verhandlung für sich zu entscheiden.

Sie sind neugierig geworden?

Dann besuchen Sie das Seminar Profiling und erfahren Sie mehr über die Anwendung in der Praxis.

Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

Dort finden Sie **aktuelle News**, **spannende Tipps** unserer zahlreichen Experten und **exklusive Beiträge** rund um die Themen unserer Veranstaltungen.

www.managementcircle.de/blog



Warum ist das Seminar wichtig?

Der Mensch bleibt – selbst in unserer digitalisierten Welt – ein nicht-berechenbarer Faktor.

Zusammen mit unseren Experten, Foad Forghani, gefragter Verhandlungsspezialist, und Mark T. Hofmann, US-trainierter Profiler, haben wir ein Seminar entwickelt, welches Ihnen das Wissen vermittelt, um **bessere Entscheidungen** zu treffen sowie **Menschen in ihrem Verhalten zu deuten** und zu beurteilen.

- ✓ Sie wollen Ihren Geschäftspartner, Ihr Gegenüber schnell, sicher und richtig einschätzen?
- ✓ Sie möchten Schwindler und Blender durchschauen und Psychopathen erkennen?

Das ist nicht immer einfach – gerade dann, wenn Sie diese Einschätzung unter Zeitdruck z.B. in **Bewerbungsgesprächen** und **Verhandlungssituationen** treffen müssen.

Unsere Experten zeigen Ihnen auf, wie Sie Menschen und Sachlagen professionell beurteilen und Ihren „Gegner“ durchschauen. Lernen Sie, dieses Wissen zu nutzen, um Ihre Ziele zu erreichen und in jeder Situation überzeugend zu agieren.

Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- ✓ wie die Psychologie von Motiven, Interessen, Angst und Bedürfnissen den Menschen prägen.
- ✓ Typen richtig einzuordnen und falsche Einschätzungen und Beurteilungen zu vermeiden.
- ✓ Ihre Gesprächsführung zu professionalisieren und mit kriminalistischen Fragetechniken die Glaubwürdigkeit Ihres Gegenübers zu klären.
- ✓ Blender und Lügner zu durchschauen und die Situation zu kontrollieren.
- ✓ den Standpunkt des anderen zu verstehen und sein Verhalten sicher einzuschätzen.
- ✓ Psychopathen und Narzissten zu erkennen und mit Ihnen umzugehen.

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

Ihre Experten

Foad Forghani

ist Inhaber und Gründer von **FORGHANI NEGOTIATIONS** in Karben. Er ist einer der gefragtesten Ghost/Shadow Negotiator in Deutschland. Ghost/Shadow Negotiator sind Verhandlungsspezialisten, die Verhandlungsstrategien für Mandanten aus Wirtschaft und Politik entwickeln und sie dabei begleiten. Sein Experten-Know-how sammelte er nach seinem Management-Studium an der Heriot Watt University Edinburgh in leitender Funktion für nationale und internationale Firmen. Foad Forghani wird vor allem in politischen Krisensituationen und wirtschaftlich brisanten Fällen als Spezialist hinzugezogen. Seit 2016 ist er unter den Top 100 „Excellence Trainers“ gelistet und gilt als gefragter Experte in den Medien und auf Kongressen. Zu seinen Mandanten zählen hochrangige Politiker sowie Wirtschaftsführer. Foad Forghani ist Autor der Bücher „Tanz um die Macht“ und „Shadow Negotiator – Der Spezialist für besondere Fälle“.

Mark Thorben Hofmann

ist **Kriminal- und Geheimdienstanalyst** („Profiler“), ausgebildet und staatlich zertifiziert in den USA. Der studierte Organisationspsychologe (M.A.) hat sich auf das Verhaltens- und Cyber-Profiling spezialisiert und überträgt in seinen Seminaren und Impuls-Vorträgen Profiling-Ansätze auf den Geschäftsalltag. Auch im Außendienst, als Führungskraft oder bei schwierigen Verhandlungen: Immer wieder geht es darum, Menschen zu lesen, Täuschung zu erkennen und sie einzuschätzen. Mark Thorben Hofmann gilt als einer der führenden Experten seines Metiers und ist international gefragt von Berlin bis Abu Dhabi. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen jeder Größe, Global Player, Ministerien und Verhandlungsführer. Bekannt ist er u.a. durch die ARD-Sendung Crime Time und zahlreiche nationale und internationale TV-Auftritte (CNN, Forbes, RTL, Business Insider, Pro7, 60 Minutes Australia, CBS, u.v.m.).

Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Eines der besten und informativsten Seminare an denen ich jemals teilgenommen habe.“
- ✓ „Das Seminar sensibilisiert mich auf viele zwischenmenschliche Aspekte. Es hilft Verhalten zu verstehen, was einen Mehrwert gibt in meiner Führungsposition.“
- ✓ „Informative Veranstaltung mit vielen wertvollen Inputs, Diskussionen von Praxis-/Fallbeispielen und tollen Anregungen für den Alltag.“
- ✓ „Top Referenten. Lange nicht so eine interessante Fortbildung erlebt. Spannend bis zum Schluss.“
- ✓ „Sehr spannendes und tolles Seminar, beide sind absolute Top-Referenten, immer wieder gerne, sehr kurzweilig!“

■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte, leitende und weitere Mitarbeiter, Manager, Team- und Projektleiter aus allen Unternehmensbereichen**, die die geheimen Codes des Verhaltens durchschauen wollen, um im Umgang mit Menschen bessere Entscheidungen zu treffen.

■ Termin und Veranstaltungsort

19. und 20. Juni 2023 in Frankfurt/M.

06-92004

Seminarhotel

Bei Buchung unserer Präsenztermine erhalten Sie bis spätestens drei Wochen vor dem Seminarbeginn die Informationen zum Veranstaltungshotel.

Eine Liste unserer aktuellen Seminarhotels finden Sie unter:
www.managementcircle.de/hotels

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M12383

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 € 2.295,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass**. **Buchen Sie ohne Risiko: Bis 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 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

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



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