

# Change-Kommunikation

Sicher, überzeugend und motivierend in Veränderungsprozessen

- **Ihre Herausforderung** – die richtige Kommunikationsstrategie für jede Veränderungsphase
- **Emotionen in Change-Prozessen** – warum sie wichtiger sind als Zahlen, Daten und Fakten
- **Das Charisma-Geheimnis** – in vier einfachen Schritten zum persönlichen Charisma
- **Das Spiel mit dem Status** – so gewinnen Sie auch gegenüber Autoritäten
- **Die Notwendigkeit der Selbstinszenierung** – auf angenehme Weise die Marke „Ich“ stärken
- **Blickkontakt, Stimme, Tonalität und Gestik** – die Tricks der Top-Experten
- **Das Influencer-Prinzip** – warum Sie beeinflussen müssen, bevor Sie überzeugen
- **Die Dramaturgie der Kernbotschaft** – so bleiben Ihre Worte in Erinnerung
- **Die Kunst des Change Talks** – fünf Strukturregeln für Überzeugungsgespräche
- **Die DNA businessstauglicher Geschichten** – so nutzen Sie die machtvollste Kommunikationstechnik

Mit dem  
Erfolgsrainer von  
„Einfach erklärt“ –  
über 1.600  
begeisterte  
Teilnehmer



Ihr Experte

Dr. Jens Tomas

**Kommunikationstrainer**

## Ihr PLUS

Das Trainingskonzept basiert auf aktuellsten Forschungen der Neuro-Kommunikation und ist garantiert „State of the Art“.

Wählen Sie Ihren Termin

20. und 21. Februar 2024 in München

16. und 17. April 2024 in Frankfurt/M.

11. und 12. Juni 2024 in Köln

Sparen Sie € 300,-  
bei Web-Buchung!

  
**MANAGEMENTCIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! [www.managementcircle.de/M13093](http://www.managementcircle.de/M13093)

# Die entscheidenden Bausteine der Change-Kommunikation

## Die Phasen der Veränderung

- Die fünf Phasen der Veränderung nach Kurt Levin oder warum Veränderungen in Unternehmen scheitern
- Welche Veränderungsphase extrem wichtig und gleichzeitig schwer zu lösen ist
- Die richtige Kommunikationsstrategie für jede Veränderungsphase

### Case Study

Warum Nokia die Marktführerschaft bei Handys verlor

## Grundlagen der Change-Kommunikation

- Brainscript – Erkenntnisse der neuesten Gehirnforschung zum Thema Kommunikation und Überzeugungskraft
- Grundlagen der modernen Kommunikationspsychologie
- Das Prinzip der Exformation und wie Sie dieses Prinzip in der Praxis anwenden
- Warum Emotionen wichtiger sind als Zahlen, Daten und Fakten
- Die wichtigste Emotion in Change-Prozessen und wie Sie diese Emotion bei Ihren Zuhörern auslösen

## Erfolgsfaktor Charisma

- Was ist Charisma und warum ist Charisma in Veränderungsprozessen unabdingbar?
- Ist Charisma „Gottesgnade“ oder erlernbar?
- Das Charisma-Geheimnis – was Steve Jobs, Elon Musk und Jeff Bezos gemeinsam haben
- In vier einfachen Schritten zum persönlichen Charisma – so gewinnen Sie an Ausstrahlung
- Die 10-Steine-Übung

## Smart agieren – so verschaffen Sie sich Gehör

- Das Spiel mit dem Status – so gewinnen Sie auch gegenüber Autoritäten
- Hochstatus vs. Tiefstatus – warum Sie beide Arten des Status virtuos beherrschen sollten
- Fünf Elemente, die zu Hochstatus führen
- Präsenz – das Geheimnis, wahrgenommen zu werden

## Authentizität und Überzeugungskraft durch strategisches Kommunikationsmanagement

- Die geheime Kommunikationsformel von Helmut Schmidt und Johannes Rau
- Impression Management – die Strategie der Politiker und Top-Vorstände für den positiven Imageaufbau
- Die Notwendigkeit der Selbstinszenierung – auf angenehme Weise die Marke „Ich“ stärken und verkaufen
- Die Urrede – Basis und Herzstück des Impression Managements

## Erfolgsfaktor Körpersprache

- Die goldene Regel der Körpersprache
- Die vier Faktoren der charismatischen Ausstrahlung
- Blickkontakt, Stimme, Tonalität und Gestik – wie Top-Experten arbeiten
- In 90 Tagen zum Erfolg – wie Sie mit fünf Minuten Training am Tag zum Profi werden

## Das Influencer-Prinzip

- Mit Haien schwimmen – warum Sie beeinflussen müssen, bevor Sie überzeugen
- Netzwerke sind die Währung der Gewinner
- Wie Sie Netzwerke in fünf Schritten schnell und tragfähig aufbauen
- Bonus – alte Netzwerke reaktivieren

## Ideen präsentieren – wie Sie Kompetenz aufbauen und gewinnen

- In acht Schritten jeden Gesprächspartner professionell überzeugen
- Die drei größten Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten, wenn Sie mit Ihrer Botschaft überzeugen wollen
- Präsentationen im schwierigen Umfeld – mit drei einfachen Techniken bleiben Sie auf der Gewinnerstraße

Ihr Seminarleiter

Dr. Jens Tomas  
Kommunikationstrainer,  
Münster

### 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!

# Change Talk – Die Kommunikationstechniken für Veränderung

## Überzeugende Kommunikation ist einfache Kommunikation

- Warum Donald Trump aus neurowissenschaftlicher Sicht alles richtig macht
- Wie Sie Ihre Kernbotschaften schnell entwickeln
- Der strategische Aufbau Ihrer Kernbotschaften
- Die Dramaturgie der Kernbotschaft – so bleiben Ihre Worte in Erinnerung

### Case Study und Videoanalyse

Gemeinsam analysieren wir den besten Kommunikator im Business in einer seiner wichtigsten Reden (und nein, es ist nicht Donald Trump).

## Framing als wichtigste Kommunikationstechnik

- Das Florida-Experiment – der Beginn einer kommunikativen Revolution
- Priming – ein psychologisches Konzept revolutioniert die Kommunikation (und kaum einer kennt es)
- Sie können nicht nicht manipulieren – also machen Sie es richtig
- Semantisches Framing – der richtige Rahmen für Ihre Kommunikation
- Framing in komplexen Kommunikationssituationen – unterschiedliche Zielgruppen ansprechen, Konflikte im Vorfeld vermeiden und Emotionen optimal steuern

## Die Kunst des Change Talks

- Solutiontalk creates solutions, problemtalk creates problems – weshalb Lösungsorientierung trotzdem nicht funktioniert
- Der Unterschied zwischen problem- und lösungsorientierter Kommunikation und die emotionalen Auswirkungen
- Das kommunikative Grundgesetz „The law of requisite variety“ und wie Sie diese Kommunikationsregel sofort zu Ihrem Vorteil nutzen
- Die „1:3-Ratio“ der Kommunikation, die jeder Top-Kommunikator (unbewusst) einsetzt
- Drei Sprachmuster – so werden Sie zum Sprachmagier in Veränderungskontexten

## Fünf Baupläne für jede Kommunikationssituation

- Der Neun-Punkte-Präsentation-Bauplan – überzeugen Sie in jeder Präsentation fast ohne Widerstand
- Die Fünf-Punkte-Präsentation für einzelne Argumente
- Die vier Verbalisierungstechniken der Gesprächssteuerung – so behalten Sie auch extrem schwierige und emotionale Situationen kommunikativ im Griff
- Die drei Punkte der Überzeugungsrede für Ihren charismatischen Auftritt
- Die fünf Strukturregeln jedes Überzeugungsgesprächs

### Bonus

Sie bekommen praxisbewährte Aufbauschemata, die Sie sofort 1:1 in der Praxis umsetzen können.

## Storytelling – die Macht des Geschichtenerzählens

- Warum Storytelling (neurowissenschaftlich) die machtvollste Kommunikationstechnik ist
- Die DNA businesstauglicher Geschichten und wie Sie schnell relevante Stories finden, die zu Ihnen passen
- Die drei größten Storytelling-Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten
- Die Differenzierungsgeschichte – so verpacken Sie Ihre einzigartigen Vorteile in Stories
- Die Herkunftsgeschichte – warum Sie erzählen sollten, wie alles begann
- Die Nutzungsgeschichte – wie Sie Ihre Hauptvorteile in Stories verpacken und Widersprüche und Bedenken vermeiden

### Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

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

Ihr Seminarleiter

Dr. Jens Tomas





## Ihr Experte

### 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-Awards wurde er von über 25.000 Seminarveranstaltern zu einem der 10 besten Trainer Deutschlands gewählt.

### Begeisterte Teilnehmerstimmen



Das Seminar war kurzweilig, unterhaltsam und ausgesprochen praxisnah. Ich kann zahlreiche Techniken und Methoden mit zurück in meinen beruflichen Alltag nehmen.



Dr. Tomas hat eine tolle Mischung aus wissenschaftlichem Hintergrund, anschaulichen Beispielen und klaren Systemen. Er bleibt stets relevant für die konkrete Anwendung im Unternehmen.



Habe selten so viel mitgenommen und gleich praktisch umsetzen können, das hat genau meinen Bedarf getroffen.



Sehr gutes Seminar. Höchst relevant in Zeiten von Informationsflut und sinkenden Aufmerksamkeitsspannen.



Es ist überraschend, zu sehen, wie sehr eine Kommunikationsstunde hilft, die eigenen fachlichen Kenntnisse gezielter an andere weitergeben zu können. Dabei wird zudem die Selbstsicherheit gestärkt.



### Inhouse Trainings nach Maß – so individuell wie Ihre Ansprüche!

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  
daniela.ruehl@managementcircle.de



[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

## Warum das Seminar wichtig ist

Besonders in Zeiten der Transformation ist Kommunikation das wichtigste Erfolgswerkzeug.

Um andere im Unternehmen von einer neuen Idee zu überzeugen, braucht es nicht nur gute Argumente und viel Überzeugungskraft, sondern auch eine charismatische Persönlichkeit, die Menschen bewegt und mitnimmt.

- ✓ Wie verschaffen Sie sich Gehör?
- ✓ Wie bereiten Sie sich gezielt auf die Präsentation einer innovativen Idee, eines Verbesserungsvorschlages oder einer Vision zu bahnbrechenden Veränderungen vor?

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie sich bestmöglich vorbereiten, Ihr Umfeld ins Boot holen und welche psychologischen Kniffe Sie kennen sollten, um Skeptiker zu überzeugen, Entscheidungsgremien zu begeistern und das Management richtig anzusprechen.

Um in Change-Prozessen optimal zu kommunizieren, müssen Sie die Fieberkurve der Veränderung kennen. Jede Phase eines Veränderungsprozesses braucht eigene Kommunikationstools. Da Kommunikation Wirkung und nicht Absicht ist, lernen Sie darüber hinaus, wie Kommunikation bei anderen wirkt und überzeugt – basierend auf den aktuellsten Forschungen der Neuro-Kommunikation und garantiert „State of the Art“.

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie lernen relevante Instrumente und Methoden für eine professionelle und überzeugende Kommunikation kennen.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihr Charisma aufbauen und stärken.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihr eigenes Standing Schritt für Schritt verbessern.
- ✓ Sie erhalten einen Leitfaden, um entscheidende Gespräche vorzubereiten und mit den richtigen Worten zu präsentieren.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Absoluter Experte

Sie werden von einem der besten Kommunikationstrainer zwei Tage intensiv geschult. Umfangreiches Wissen, wie Sie Ihre Kommunikationskompetenz insbesondere in Veränderungsprozessen noch überzeugender gestalten, wird direkt an Sie weitergegeben.

### Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit dem Trainer zu klären.

### Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen. Mithilfe konkreter Leitfäden erhalten Sie praxisbewährte Hilfestellung.

### Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit unserem Experten und den Teilnehmern und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Netzwerk aus.

### Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

### Ihre Fragen vorab

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

*U. Schmidt*



**Katharina Schmidt**

Senior Projektmanagerin  
Tel.: +49 6196 4722-668

[Katharina.schmidt@managementcircle.de](mailto:Katharina.schmidt@managementcircle.de)



# Kommunikation im Change-Prozess

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte aller Unternehmensbereiche**, die insbesondere in Change-Prozessen mehr Überzeugungskraft und Ausstrahlung entwickeln möchten. Angesprochen sind auch diejenigen, die ihren innovativen Ideen, Change-Konzepten und Zukunftsinitiativen im Unternehmen mehr Gehör verschaffen wollen.

### 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](http://www.managementcircle.de/blog)

MANAGEMENTCIRCLE®

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

### 20. und 21. Februar 2024 in München

02-92754

Steigenberger Hotel München  
Berliner Straße 85, 80805 München  
Tel.: +49 89 1590 61 0  
E-Mail: [muenchen@steigenberger.com](mailto:muenchen@steigenberger.com)

### 16. und 17. April 2024 Eschborn bei Frankfurt/M.

04-92755

Management Circle Campus, Düsseldorf Straße 36,  
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800  
Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

### 11. und 12. Juni 2024 in Köln

06-92756

Ameron Hotel Regent, Melatengürtel 15, 50933 Köln  
Tel.: +49 221 5499-0  
E-Mail: [info@hotelregent.de](mailto:info@hotelregent.de)

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/M13093](http://www.managementcircle.de/M13093)

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.**

Sparen Sie € 300,-  
bei Web-Buchung!

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.295,-. **Nutzen Sie den Preisvorteil bei Web-Buchung – die Teilnahmegebühr beträgt dann nur € 1.995,-.** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass.** Buchen Sie **ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** 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, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://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](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)

Klimaneutral produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

