

:akademie

Die Seminarreihe zur Stärkung Ihres Unternehmens

Programm 2010/2011



”
reden ist silber
beratung. training. coaching.

:akademie

SEHR GEEHRTE KUNDEN, SEHR GEEHRTE GESCHÄFTSPARTNER,

vertrauen Sie unserer Erfahrung, reden ist silber bildet seit 10 Jahren Mitarbeiter vieler Unternehmen in den Themen Vertrieb, Präsentation und Businesskommunikation weiter. In diesen Feldern sind wir mittlerweile „Top of Mind“ im deutschen Mittelstand. In der Vergangenheit haben schon mehr als 20.000 Teilnehmer Trainings von reden ist silber absolviert. Wir verfügen über einen ausgezeichneten Business-Background und besitzen eine exzellente Qualifikation. Davon profitieren Sie!

OFFENE SEMINARE VOM INHOUSE-SPEZIALISTEN

Ganz bewusst setzen wir auf die Auswahl weniger und hochwertiger Kommunikations-Workshops, die – wie wir aus vielen ausführlichen Gesprächen mit unseren Kunden und Geschäftspartnern wissen – die derzeitigen Themenbedarfe sehr genau abbilden.

PRAXISTRANSFER IN DEN SEMINAREN ZÄHLT

Der Transfer in die Praxis wird durch zahlreiche Übungen, die sich an Ihren eigenen Fällen und Feedback orientieren, sicher gestellt. Sie arbeiten anhand praxisnaher Situationen Ihres Arbeitsalltags. Die direkte Anwendbarkeit der vermittelten Fähigkeiten steht im Mittelpunkt des Lern-Designs. Alle Teilnehmer erhalten ein ausführliches Handbuch mit der Beschreibung aller wichtigen Inhalte und Techniken.

INHALTE DER SEMINARE ALS HÖRBUCH VORAB

Sie erhalten das Wissen zu den Trainingsthemen vorab als Podcast oder Hörbuch. So beginnt das Training schon Wochen vorher im Auto, der Bahn oder beim Joggen.

WIR FREUEN UNS AUF SIE!



A handwritten signature in black ink that reads "Jörg Rosenberger".

Jörg Rosenberger



A handwritten signature in black ink that reads "Armin Hering".

Armin Hering



A handwritten signature in black ink that reads "Dr. Andreas Reuter".

Dr. Andreas Reuter

TERMINE & VERANSTALTUNGSORTE

MEHR EINFLUSS!	DER IDEEN-MANAGER	PROVOKATIV & HUMOR-VOLL VERKAUFEN	KRITISCHE GESPRÄCHE KLAR FÜHREN
25.–26.10.2010 Bielefeld	28.–29.09.2010 Köln	28.–29.10.2010 Berlin	04.–05.11.2010 Köln
14.–15.03.2011 Köln	08.–09.03.2011 Herford	01.–02.03.2011 Bielefeld	21.–22.03.2011 Frankfurt / Main

TEILNAHMEGEBÜHR

Pro Seminar: 1.200,00 Euro (für 2 Seminartage)

Im Preis sind der Podcast, ausführliche Arbeitsunterlagen inkl. Handout und die Bewirtung (Kaffee, Tee, Kaltgetränke während des Seminars und Mittagessen an beiden Tagen) enthalten.

TEILNEHMER

Pro Seminar: mindestens 6 Teilnehmer, maximal 12 Teilnehmer

ANREISE

Die Veranstaltungsorte sind mit dem Auto, der Deutschen Bahn (maximal 10 km zur Autobahn oder zum Bahnhof) und dem Flugzeug (maximal 45 km zum Flughafen) gut erreichbar. Die genaue Adresse geben wir Ihnen vier Wochen vor Seminarbeginn bekannt. Das Hotel hält ein Zimmerkontingent bereit.

BERATUNG & KONTAKT

Sie haben Fragen zu unseren Seminaren? Gerne beraten wir Sie oder senden Ihnen ausführliche Seminar-Informationen zu:

Tel 0521 - 400 79-0

Mail info@redenistsilber.de

Buchen Sie online unter: www.redenistsilber.de

WEITERE INFORMATIONEN

reden ist silber unterstützt Sie auch mit individuellen Coachings und Trainings aus den Bereichen Businesskommunikation, Vertrieb, Präsentation, Führung und Teamkommunikation. Fordern Sie weitere Infos an!

MEHR EINFLUSS!

Entfalten Sie Ihr persönliches Wirkungsgeschick

NEHMEN SIE MEHR EINFLUSS! – WERDEN SIE MEINUNGSFÜHRER!

Es wird immer mehr zum wichtigen Wettbewerbsvorteil für Unternehmen, dass Führungskräfte und Vertriebsprofis in ihrer Kommunikation zielgerichtet Wirkung entfalten. Insbesondere in Zeiten knapper Ressourcen zählen Ergebnisse, nicht nur die gute Absicht. Zweck einer erfolgreichen Kommunikation ist, Einfluss zu nehmen ohne zu manipulieren. Doch wie entfalten Menschen ihr persönliches Wirkungsgeschick? Was sind die individuellen Einflussfaktoren?

Herkömmliche Seminare geben nur Teilantworten in den Bereichen Rhetorik oder Präsentationstechnik. Mit „MEHR EINFLUSS!“ liefern wir ein innovatives Training, das die Praxis in den Mittelpunkt stellt und den Teilnehmern die Techniken vermittelt, die zum Ziel führen.



SEMINARINHALTE

Die drei Säulen mentale Stärke, rhetorisches Geschick und körpersprachliche Exzellenz sind die Kernbestandteile und werden im Seminar gezielt trainiert und perfektioniert.

- Mentale Stärke – In Stresssituationen sinkt nachweislich die Schlagfertigkeit. Im Training werden wirksame Methoden der mentalen Stärkung und Erkenntnisse des Embodiments (Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche) vermittelt und geübt.
- Rhetorisches Geschick – Sie erlernen effektive Sprachmuster der Einflussnahme, mit denen Sie maßgeblich Ihr Gegenüber überzeugen. Darüber hinaus verlieren Sie

Ihre Scheu vor kommunikativen Sackgassen, denn auch hierfür gibt es wirksame Profi-Tools.

- Körpersprachliche Exzellenz – Mit Ihrer Körpersprache setzen Sie weitere Zeichen und definieren Positionen. Sie entdecken für sich die wichtigsten Gesten, die Ihre Argumente drastisch verstärken und lernen, Kongruenz zu erzielen.

TERMINE

25.–26.10.2010 Bielefeld

14.–15.03.2011 Köln

TEILNAHMEGEBÜHR

1.200 Euro

DER IDEEN-MANAGER

Entfalten Sie Ihr kreatives Potenzial

WERDEN SIE IHR EIGENER IDEEN-MANAGER!

Kreativität ist die Fähigkeit, besonders innovativ zu denken und außergewöhnliche Lösungsansätze zu entwickeln. Im Berufsleben sind Sie täglich gefordert, neue Ideen zu kreieren oder komplexe Probleme zu lösen. Ob strategische Entscheidungen zu treffen sind, Projekte koordiniert werden oder ob Präsentationen zu entwickeln sind – innovative Gedanken bestimmen unser Arbeitsleben und damit auch den beruflichen Erfolg.

Wer die Voraussetzungen für flexibles Denken kennt, kann sich und andere gezielt fördern und die idealen Rahmenbedingungen für Einfallsreichtum und Phantasie schaffen. Sie werden begeistert sein, welche überraschenden Ergebnisse sich bereits nach kurzer Zeit einstellen werden.



SEMINARINHALTE

Sich selbst erkennen – Kreativität entdecken

- Die 6 elementaren Kompetenzen – Voraussetzung für Kreativität
- Wann und wo bin ich bereits erfolgreich kreativ? – Persönliche Erfolgs-Analyse

Anders denken – geistige Flexibilität entwickeln

- Denkmuster unterbrechen – das Prinzip der Bahnungsprozesse
- Nur Mut! Improvisation als kreative Kraft

Lösungen erschaffen – Strategien für die gezielte Ideenentwicklung

- Von den Erfolgreichen lernen – 9 Strategien für gute Einfälle
- Entdecken Sie unterschiedliche Kreativitätstechniken für den konkreten Anwendungsbedarf

TERMINE

28.–29.09.2010 Köln

08.–09.03.2011 Herford

TEILNAHMEGEBÜHR

1.200 Euro

PROVOKATIV & HUMORVOLL VERKAUFEN

Anders sein als Andere und anders sein als bisher

provokativ &
humorvoll
verkaufen

WERDEN SIE ZUR ÜBERRASCHUNG IHRER KUNDEN!

Die „provokative Methode“ bietet neue Möglichkeiten, eine flexiblere und humorvollere Art des Kundengesprächs zu entwickeln. Das „andere“ und „überraschende“ Verhalten unterstützt Sie, Alleinstellungsmerkmale zu fördern. Das ist gerade beim Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen mit hoher Vergleichbarkeit von enormer Bedeutung. Werden Sie unverwechselbar, indem Sie die Erwartungen Ihrer Kunden nicht erfüllen!



SEMINARINHALTE

Provokativ – was ist das?

- Die „Provokative Methode“ nach Prof. Frank Farrelly
- Einsatz der „Provokativen Methode“ im Verkauf und Service
- LKW-Methode: Liebevoller Karikieren der Welt des Kunden

Anders sein – Kunden überraschen

- Das Offensichtliche aussprechen: Situation verbal offen legen
- Mit humorvollen Unterstellungen arbeiten
- Musterunterbrechungen – sich selbst und andere überraschen

Erfolgreicher Vertrieb mit Alleinstellungsgarantie

- Einwände übertreiben und verstärken
- Begeistern statt relativieren: Loben Sie die Einwände Ihrer Kunden
- Vorbehalte offen und humorvoll ansprechen

TERMINE

28.–29.10.2010 Berlin

01.–02.03.2011 Bielefeld

TEILNAHMEGEBÜHR

1.200 Euro

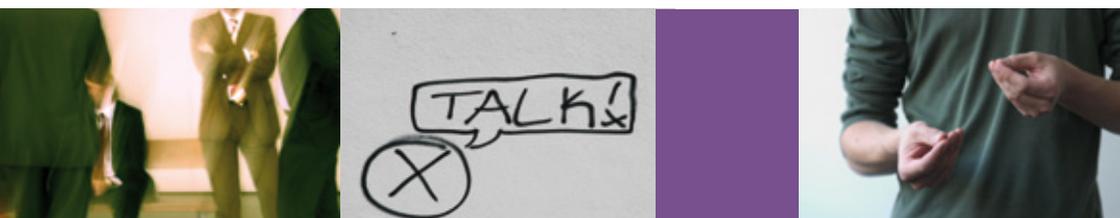
KRITISCHE GESPRÄCHE KLAR FÜHREN

Argumentativer Freiraum statt klassischer Drohkulisse

BESTIMMEN SIE AUCH IN KRITISCHEN GESPRÄCHEN DEN KURS

Wenn in Gesprächen viel auf dem Spiel steht und verschiedene Meinungen in einer emotional aufgeladenen Stimmung aufeinander prallen, dann sprechen wir von kritischen Gesprächen. Ob es beispielsweise Krisenmeetings, Strategiesitzungen, Kritikgespräche oder Verhandlungen mit Großkunden sind: Die Ergebnisse dieser kritischen Gespräche sind vielfach enorm wichtig.

Im Seminar verabschieden wir uns von unzeitgemäßen Drohkulissen für kritische Gespräche und arbeiten stattdessen mit argumentativen Freiräumen.



SEMINARINHALTE

- Die ersten Minuten sind entscheidend. Eröffnen Sie kritische Gespräche dynamisch und gekonnt.
- Gestalten Sie argumentative Freiräume selbst in konfrontativen Situationen und steuern Sie so den weiteren Verlauf des Gesprächs.
- Bringen Sie Klarheit in das Gespräch und setzen Sie Akzente zwischen Verkünden und Erkunden.
- Lernen Sie Ihr persönliches Verhalten unter Stress kennen und nutzen Sie es produktiv.
- Erkennen Sie zuverlässig auch das, was von den Anderen nicht ausgesprochen wird, aber trotzdem wichtig ist.
- Kein Gesprächsschluss ohne Vereinbarung! Nutzen Sie die letzte Phase eines Gesprächs psychologisch richtig.

TERMINE

04.-05.11.2010 Köln

21.-22.03.2011 Frankfurt / Main

TEILNAHMEGEBÜHR

1.200 Euro

reden ist silber
Armin Hering und Jörg Rosenberger GbR
Markgrafenstraße 3
33602 Bielefeld

Tel 0521 - 400 79-0
Fax 0521 - 400 79-19
Mail info@redenistsilber.de
Web www.redenistsilber.de

:akademie

”
reden ist silber
beratung. training. coaching.