

ALLE SEMINARE
MIT DURCH-
FÜHRUNGS-
GARANTIE !

SEMINARKATALOG 2019

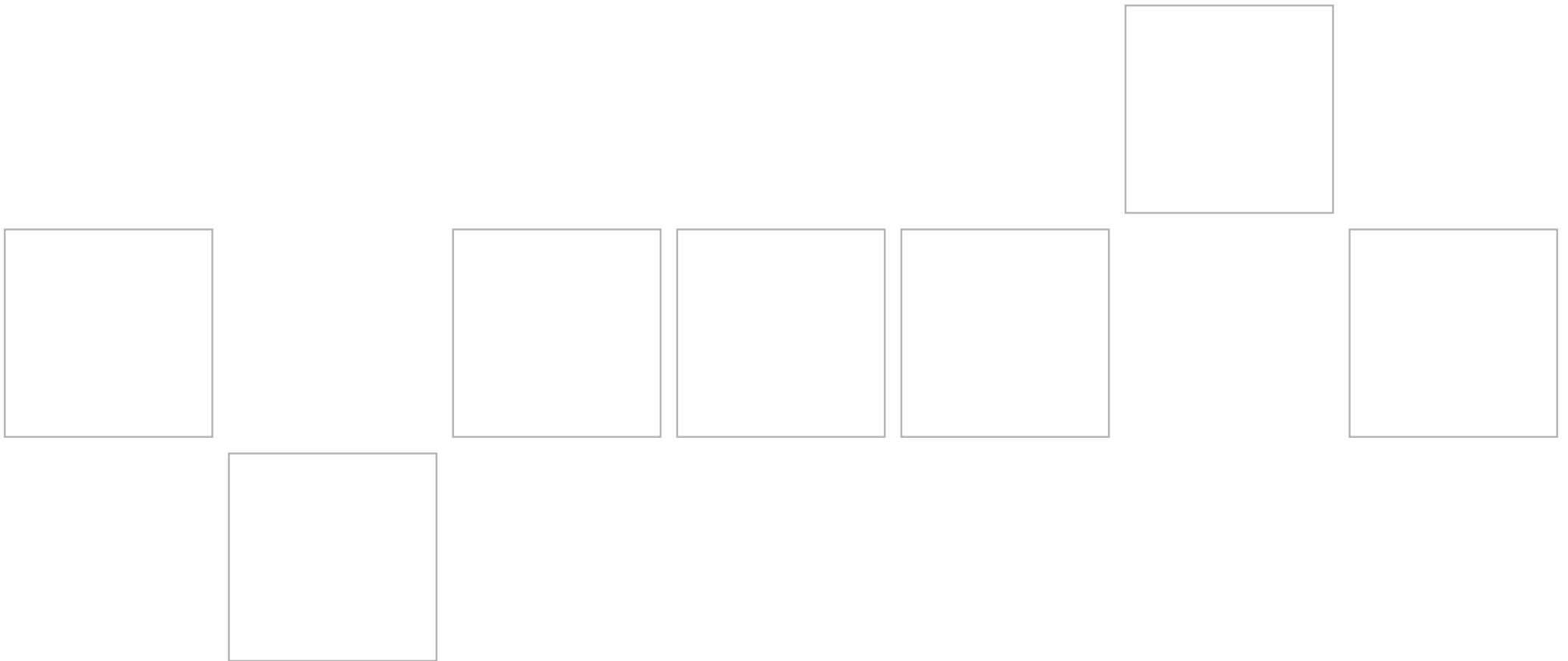


Ihr Weiterbildungsinstitut
für Fach- u. Führungskräfte



Strategie Kommunikationskompetenz Motivation Team
Selbstvertrauen
Chancen Kraft Business Rhetorik
Ausstrahlung Verhandeln Persönlichkeit
Qualifikation Innere Balance
Führungskompetenz Stärke Charisma

*Kommunikation ist alles!
Auf ein Wort ...*



Inhalt

Über Hermannsen-Concept	4	Schwierige Gespräche meistern	28	Führen mit Emotionaler Intelligenz	47
RHETORIK UND KOMMUNIKATION		Machtspiele	29	Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Laterales	
Rhetorik – Intensivtraining	8	Diplomatie	30	Führen	48
Professionelle Kommunikation und		Argumentationstraining	31	Frauen stark in Führung	49
Gesprächsführung	9	PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG &		KOMPETENZEN FÜR ERFAHRENE	
Merk“würdig“ Präsentieren	10	SOZIALE KOMPETENZEN		FÜHRUNGSKRÄFTE	
Präsentieren mit PowerPoint	11	Wie wirke ich? – Ihr Feedback-Seminar	32	Den persönlichen Kompass neu ausrichten	50
Moderationstraining	12	Emotionale Intelligenz	33	Führen von Führungskräften	51
Ihr Praxis-Seminar – Kommunikationstraining		Kraft im Kopf – Gelungenes Selbstmanagement		Die Führungskraft als Coach	52
intensiv!	13	und effizientes Zeitmanagement	34	Leadership meets Shakespeare	53
Neurokommunikation	14	Train your Brain	35	Gesunde Führung	54
NLP & Transaktionsanalyse – Das Basisseminar	15	Charisma	36	GESUNDHEITSKOMPETENZEN	
Geschlechtsspezifische Kommunikation	16	KUNDENORIENTIERUNG & VERKAUF		Stressmanagement und Work-Life-Balance	55
Körpersprache	17	UND VERTRIEB		Resilienz-Seminar	56
Schlagfertigkeit	18	Fokus Kundenorientierung – Service, Service,		Achtsamkeitstraining	57
Telefontraining	19	Service	37	WEITERE SEMINARTHemen	
Smalltalk	20	Erfolgreich in Verkauf und Vertrieb	38	Seminar für Sekretariat und Assistenz	58
Lampenfieber abbauen	21	Emotionales Verkaufen	39	Projektmanagement in der Praxis	59
Fit für Ihre Rede	22	PowerTag für Powerseller	40	Lean-Administration	60
Phonetik	23	Networking – Mit Networking auf Erfolgskurs	41	Agiles Projektmanagement	61
Rollenerwartungen übernehmen	24	Businessknigge	42	Projektmanagement mit Excel	62
VERHANDLUNGEN UND KONFLIKTE		FÜHRUNGSKOMPETENZEN		Train the Trainer – Lehren will gelernt sein!	63
Sicher in Verhandlungen – inkl.		Professionelles Führungsverhalten in der Praxis	43	Seminar für Auszubildende	64
„Das Harvard-Konzept“	25	Changemanagement – Wandel gestalten	44	SONDERVERANSTALTUNGEN	
Sicher in Verhandlungen II	26	Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten	45	Intensiv-Wochen	65
Professionelles Konfliktmanagement	27	Mitarbeitergespräche richtig führen	46	Ferienkurs Rhetorik-Intensivtraining	65

Liebe Kundinnen und Kunden von Hermannsen-Concept,

die Entwicklung in unserer Branche ist dynamisch und schnell. Wer erfolgreich sein möchte, der kann sich diesem Trend nicht entziehen. Auch wir sind immer wieder dazu angehalten, unser Seminarprogramm und die Methoden, mit denen wir lehren auf den berühmten Prüfstand zu stellen. Im Fokus stand für uns die Frage: Wie gehen wir mit den digitalen Trends in der Weiterbildung um? Was ist aus unserer Sicht sinnvoll? Müssen wir diesem Trend uneingeschränkt folgen? Unsere Antwort war nach kurzer Diskussion in unserem Trainerteam klar und eindeutig. Nein!

Hermannsen-Concept steht weiter hinter seinem Unternehmensmotto: „Kommunikation ist alles!“

Die Art und Weise der Kommunikation in einem Unternehmen stellt Fachkräfte und insbesondere Führungskräfte durch eine wachsende Zahl an zur Verfügung stehenden Kommunikationskanälen zunehmend vor Herausforderungen. Steigende Informationsflut, verkürzte und vielfältigere Informationswege sowie der Umgang mit E-Mail oder Social-Media und virtuellen Konferenzen sind aktuelle Themen im beruflichen Alltag und machen deutlich, dass sich der Stil der Kommunikation in den letzten Jahren geändert hat und sich weiter ändern wird.

Umso mehr Bedeutung kommt dann der immer seltener werdenden Gelegenheit der persönlichen Kommunikation zu! Hier sind die Bereiche Human Resources und Personalentwicklung besonders gefordert. Es gilt, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Möglichkeiten einer wertschätzenden und professionellen Kommunikation, für die Wirkung Ihrer Körpersprache und Ihrer Rhetorik zu sensibilisieren. Denn – noch immer steht der Mensch im Mittelpunkt. Das wird sich gottseidank auch nie ändern! Die bewusste Gestaltung und Nutzung persönlicher Kommunikationsanlässe wird somit heute zu einem Führungsinstrument, welches eng mit den Leistungen der Mitarbeiter/innen verbunden und für den Erfolg des Unternehmens maßgeblich ist.

Unser Hauptanliegen wird es immer sein, die Kommunikationskompetenz unserer Seminarteilnehmer zu steigern. Das funktioniert aus unserer Sicht nur, wenn wir die Kommunikationsmechanismen im Seminar „**live**“ und vor allem miteinander erarbeiten und diese intensiv üben. Nur so können wir den Menschen mit all seinen Facetten direkt begreifen, sowie individuelle Potentiale zur gezielten nachhaltigen Weiterentwicklung anheben! Durch diese Methode im „**face to face**“ entsteht eine ganz eigene Dynamik, die das Lernen, das Anwenden und Behalten deutlich erhöhen! In den digitalen Lernwelten ist dies nicht bzw. nur stark eingeschränkt möglich. Aus diesen Gründen gewinnen „**Präsenzs Schulungen**“ im Bereich der Kommunikationsseminare aus unserer Sicht sogar noch an Stellenwert.

Dennoch sehen wir ebenso auch Chancen in der aktuellen Entwicklung und werden in Zukunft unsere Präsenzseminare mit virtuellen Lernplattformen sinnvoll ergänzen! Dadurch bleiben die Lerneffekte länger im Bewusstsein, die Impulse für die weitere Entwicklung begleiten die Nutzerinnen und Nutzer im Alltag und am Ende setzen sich unsere Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer von der Masse der durchschnittlichen Gesprächspartner ab.

Zu guter Letzt noch ein Gedanke zu unserem Angebot – die Seminarthemen für 2019 spiegeln unsere Haltung wider. Wir waren uns ebenfalls schnell einig, dass wir weniger neue Themen hinzu nehmen werden. Vielmehr konzentrieren wir uns darauf, die bewährten Themen für Sie weiter zu entwickeln!

Wir freuen uns sehr, wenn wir Sie im neuen Jahr wieder oder erstmalig in einem unserer „Live-Seminare“ in Münster, München, Frankfurt oder Hamburg begrüßen dürfen.

Herzliche Grüße aus Münster
Ihr Team von Hermannsen-Concept



Hermannsen-Concept zählt zu den bekannten mittelständischen Weiterbildungsinstituten. 2007 von Uwe Hermannsen gegründet, hat sich das Unternehmen längst am Markt etabliert. Heute beschäftigt das Unternehmen bis zu 40 Trainerinnen und Trainer, die viele Jahre Berufserfahrung, persönliche Kompetenz und fachliches Know-how in die Seminare einbringen.

WAS IST UNS BESONDERS WICHTIG?

Wir arbeiten intensiv praxisorientiert und passen die Seminarinhalte dynamisch an die Teilnehmerwünsche an. Der gezielte Einsatz von Metaphern und Symbolik stützt die nachhaltige Verankerung bei den Teilnehmenden ebenso wie die Simulation konkreter Fallbeispiele. Wertschätzendes, konstruktives Feedback ermöglicht gezielte Weiterentwicklung. Der Effekt unserer Seminare ist ein hoher Erlebnis-, Ergebnis- und Erfolgswert!

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltige Entwicklung stellen wir durch unseren aktiven Lerntransfer z.B. mittels Lernbriefen, eine strukturierte Feedbackkultur und unsere Follow-up Seminare sicher. Die Trainer als Vertrauenspersonen stehen den Teilnehmenden auch nach dem Seminar für Rückfragen zur Verfügung. Die Weichen dazu stellen wir bereits im Seminar.

QUALITÄT

Für unsere Qualität verbürgen wir uns nicht nur selbst, sondern belegen diese auch durch folgende Mitgliedschaften:



DURCHFÜHRUNGSGARANTIE

Wir nehmen Ihren Wunsch nach Fortbildung und Entwicklung ernst! Da auch Sie die Abwesenheit Ihrer Mitarbeiter planen und organisieren müssen, sehen wir generell von Mindestteilnehmerzahlen in unseren „Offenen Seminaren“ ab und geben Ihnen eine Durchführungsgarantie. So müssen Sie nicht mehr kurzfristig umdisponieren, neu- oder umbuchen!

Kompetente Trainerinnen und Trainer sichern Ihren maximalen Lernerfolg durch sinnvollen Methodeneinsatz unter Berücksichtigung individueller Bedarfe ab dem/der ersten Teilnehmer/in.

UNSER TEAM

Unser Team setzt sich aus rund 40 erfahrenen und praxisorientierten Trainerinnen und Trainern zusammen, die somit Themenvielfalt und Themenkompetenz gewährleisten.

HERMANNSEN-CONCEPT VOR ORT

Unsere „Offenen Seminare“ finden Sie in Münster, Hamburg, Frankfurt und München. Inhouse sind wir deutschlandweit und über die Grenzen hinaus für Sie unterwegs!

SEMINARSPRACHEN

Alle unsere Seminare sind selbstverständlich auch in Englisch buchbar.



INHOUSE-SEMINARE

Unsere Inhouse-Seminare sind maßgeschneidert für Ihr Unternehmen und für Ihre Mitarbeiter, denn Individualität fördert eine hohe Identifikation mit den Inhalten und Zielen der Seminare. Daher ist eine detaillierte Auftragsklärung und die Erarbeitung fundierter Konzepte wichtig, damit Sie zum gewünschten Ziel kommen!

Ihre Vorteile:

- Exakt auf Ihre Anforderungen und Ziele abgestimmte Inhalte.
- Flexible, den internen Arbeitsabläufen angepasste Seminarformate.
- Fach- und Führungskräftebildungen sowie Team-Workshops die den größtmöglichen Bezug zum Arbeitsalltag der Teilnehmenden haben und somit nachhaltigen Lernerfolg ermöglichen.
- Individuell gestaltete Follow-up Seminare zur Überprüfung, Festigung und Weiterentwicklung des Erlernten.

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG

Führungskräfte aus den eigenen Reihen zu entwickeln ist eine lohnende Notwendigkeit für Unternehmen. Dabei sollten die Nachwuchskräfte neben den fachlichen und technischen Tools insbesondere in ihrer Persönlichkeitsentwicklung gefordert und gefördert werden. Denn: überzeugende und erfolgreiche Führung ist immer das Ergebnis von Persönlichkeit und Haltung. Nur mit der Entwicklung und fortwährenden Überprüfung dieser Parameter gelingt dann der bewusste, zielorientierte und nachhaltige Einsatz von Führungstechniken.

Ziel der Ausbildung ist, dass die Führungskräfte

- ihr eigenes Führungsverhalten reflektieren und entwickeln,
- ein klares Bild von der Rollenerwartung an eine Führungskraft erhalten,
- gezielte Methoden und Techniken zur Optimierung des Führungsverhaltens kennenlernen,
- Instrumente einer konstruktiven Konfliktbewältigung einüben und auch anspruchsvolle Situationen bewältigen,
- mit ihren Mitarbeitern besser „im Gespräch“ sind und tatsächliche Agreements treffen,
- zu einem klaren und verbindlichen Führungsverhalten finden.

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Als Führungskraft sind Sie längst etabliert und Sie meistern die täglichen Herausforderungen souverän. Dennoch wissen Sie, dass es sinnvoll und zielführend ist, regelmäßig zu überprüfen, wie z.B. die tägliche Routine den Blick einschränkt, Handlungsspielräume beschneidet und Potentiale bei sich selbst oder Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unentdeckt lässt. In unseren Seminaren für Führungskräfte nehmen Sie sich die Zeit, Ihr Führungsverhalten zu reflektieren, Chancen wahrzunehmen, mit Kreativität zu spielen. Ein veränderter Blickwinkel auf sich selbst und das tägliche Business kann positive Veränderungen anstoßen, von denen Sie selbst und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren. Optimieren Sie Ihre Führungskompetenz. Bleiben Sie beweglich!

Finden Sie Ihr Thema in unseren Offenen Seminaren oder sprechen Sie uns an! Wir konzipieren selbstverständlich für die Führungskräfte Ihres Unternehmens speziell abgestimmte Workshops, Impulsvorträge oder Incentives.

INTERKULTURELLES TRAINING*

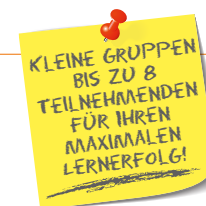
Der Umgang mit fremden Kulturen wird mehr und mehr zur Alltäglichkeit im Business und verlangt von uns einiges an Flexibilität und Empathie. Es gilt, die Werte und Besonderheiten einer fremden Kultur schnell zu erkennen. In unseren Seminaren zu diesem Thema entwickeln wir ein allgemeines Verständnis für fremde Kulturen. Wir lernen, gesellschaftliche Kulturmerkmale (sog. Kulturtrigger) zu erkennen und daraus gewisse Grundstrukturen einer uns fremden Gesellschaft abzuleiten. Ebenso erlernen wir, uns mit unseren Werten in diesen für uns fremden Kulturen zu bewegen.

Das Ziel eines interkulturellen Trainings ist, den Teilnehmenden das Wissen und die Möglichkeiten an die Hand zu geben mit Menschen die unterschiedliche Kulturen und Werte mitbringen zu interagieren, sei es im beruflichen oder im privaten Kontext.

Diese Seminare sind zielführend wenn Sie:

- oft in fremde Kulturen entsandt werden und sich schnell mit fremden Werten und Gepflogenheiten vertraut machen müssen,
- multinationale Teams führen und anleiten,
- multinationale Teams ausbilden,
- in multinationalen Teams oder Unternehmen arbeiten.

***NUR ALS INHOUSE-SEMINAR ODER ALS BUSINESS-COACHING BUCHBAR !**



BUSINESS COACHING

Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Coaching sind selbstverständlich Loyalität, Diskretion und Flexibilität gegenüber dem Kunden. Coach und Coachee arbeiten in vertrauensvoller Beziehung gemeinsam am Lösungsprozess. Der Coach steht als Partner in einem Dialog unter Experten zur Verfügung und unterstützt Führungskräfte und Mitarbeiter darin, auch schwierige Anliegen zeitnah, zielgerichtet und nachhaltig zu lösen. Gemeinsame Zielfindung, Status-Quo-Analyse, Potentialanalyse und die Motivation stehen im Vordergrund. Mögliche Themen können sein:

- Führungsverhalten
- Selbstführung und Motivation
- Rollenklarheit
- Konflikte und Krisen
- Selbstvertrauen und mentale Stärke
- Veränderungsprozesse

Coaching klärt, stärkt und motiviert! Sprechen Sie uns mit Ihrem Thema an!

VORTRÄGE

Mit uns wird Ihre Veranstaltung zum Erlebnis! Sie möchten in Ihrem Unternehmen für bestimmte Themen sensibilisieren? Sie möchten auf einem Kunden-Event Impulse für Diskussionen setzen? Sie möchten gerne Ihre Firmenveranstaltung durch einen interessanten Vortrag ergänzen und begeisterte Feedbacks erhalten? Wir informieren Sie gerne über mögliche Themen oder entwickeln Impulsvorträge nach Ihren Wünschen!

MODERATION

Sie suchen einen kompetenten Moderator, der das Potential der Gruppe aktiviert, Synergieeffekte hervorruft sowie ergebnis- und zielorientiert durch das Meeting oder die Besprechung führt? Oder suchen Sie jemanden, der mit Humor und Souveränität Ihre Firmenveranstaltung moderiert? Wir unterstützen Sie gerne!

OFFENE SEMINARE

Profitieren Sie in unseren „Offenen Seminaren“ vor Ort in Münster, Hamburg, München oder Frankfurt von der Kompetenz unseres hochkarätigen Teams und finden Sie dabei den Erfahrungsaustausch in der Gruppe oder im Dialog. Wir bieten Ihnen in entspannter und produktiver Lernatmosphäre den Raum, den Sie für die gezielte Entwicklung Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen benötigen.

Die „Offenen Seminare“ von Hermannsen-Concept sind branchen- und hierarchieunabhängig für Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Unternehmen, sowie für Privatkunden geeignet. Wir arbeiten interaktiv und stark praxisorientiert in kleinen Gruppen oder zu Zweit. Durch die Anwendung vielfältiger Methoden für eine lebendige und nachhaltige Wissensvermittlung gelingt unseren Trainerinnen und Trainern die Balance zwischen Erlebnis- und Ergebnisorientierung. So wird Ihre Investition in die Weiterbildung zum Erfolg für Ihr Unternehmen.

Unser Seminarprogramm bietet aktuelle und praxisrelevante Themen für Fach- und Führungskräfte, die alle Anforderungen des Berufslebens abdecken.

Die Gliederung der Themen erfolgt in die Kompetenzbereiche:

- Rhetorik und Kommunikation
- Konflikt und Verhandlung
- Persönlichkeitsentwicklung und soziale Kompetenzen
- Verkauf und Vertrieb
- Führungskompetenzen
- Kompetenzen für erfahrene Führungskräfte
- Gesundheitskompetenz
- ... und mehr

BILDUNGSHECKS

Wenn Sie in Nordrhein-Westfalen wohnen oder arbeiten, können Sie den Bildungsscheck NRW beantragen. Das Land übernimmt die Hälfte der Seminargebühren, maximal jedoch 500,- Euro pro Bildungsscheck. Wir helfen Ihnen gerne!

Auf den folgenden Seiten sind alle Themen und Termine für Sie übersichtlich zusammengestellt!

RHETORIK – INTENSIVTRAINING „Mit Charisma und Ausstrahlung zu mehr Erfolg!“

Eine treffende Aussage zum Begriff Rhetorik lautet: „Sie ist schwer zu trainieren, muss aber leicht aussehen“. Wer die Kunst des Redens allerdings beherrscht, ist Anderen immer einen Schritt voraus! Denn Überzeugungskraft und Redegewandtheit in der Kommunikation mit Anderen sind für Ihren beruflichen Erfolg unentbehrlich. Gerade, wenn es um zähe und eher trockene Fakten geht, Sie eine Rede halten oder ein besonders wichtiges Gesprächsziel verfolgen, greifen die Stilmittel der Rhetorik in besonderem Maße.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie an Ausdruckskraft und Überzeugungsfähigkeit gewinnen. In vielen Übungen optimieren Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten, arbeiten intensiv an Stimme, Körpersprache und Wirkung. Der Effekt: Sie werden Ihren Worten künftig mehr Nachdruck verleihen und Ihre Gesprächspartner von Ihren Botschaften überzeugen und nicht überreden.

INHALTE

- Rhetorisches Grundwissen:
 - o Die Kunst des erfolgreichen Sprechens – Inhalt und Ausdruck
 - o Stimm- und Sprechtechnik
 - o Was verrät unsere Sprache und unsere Haltung?
- Ihr persönliches Auftreten:
 - o Selbstbild und Fremdbild
 - o Abgleich der Bilder
- Der Einsatz der Körpersprache:
 - o Die eigene Körpersprache erkennen und kontrollieren
 - o Körpersprache richtig deuten und einsetzen
 - o Der Facettenreichtum der Mimik
- Umgang mit Lampenfieber:
 - o Lampenfieber als Kraftquelle
 - o Redeängste überwinden
 - o Lampenfieber in den Griff bekommen
- Zuhörerorientiertes Sprechen:
 - o Wie gewinne ich das Interesse des Anderen?
 - o Wie überzeuge ich?
 - o Wie motiviere ich?

- Die Rede:
 - o Aufbau und Gliederung
- Die kleine Schauspielschule:
 - o Inszenierung und Dramaturgie
- Schwierige Situationen meistern:
 - o Gekonnte Schlagfertigkeit
 - o Rhetorische Deeskalation

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

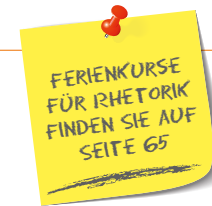
2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München



TERMINE in Münster

24.-25.01.2019
28.-29.03.2019
02.-03.05.2019
03.-04.06.2019*
22.-23.07.2019*
22.-23.08.2019*
09.-10.09.2019
07.-08.10.2019
14.-15.11.2019
09.-10.12.2019

TERMINE in Hamburg

21.-22.02.2019
08.-09.04.2019
25.-26.06.2019
01.-02.08.2019*
16.-17.09.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in München

24.-25.01.2019
04.-05.04.2019
08.-09.07.2019
02.-03.09.2019*
14.-15.10.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in Frankfurt

04.-05.02.2019
29.-30.04.2019
24.-25.06.2019
08.-09.07.2019*
05.-06.09.2019
02.-03.12.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

PROFESSIONELLE KOMMUNIKATION UND GESPRÄCHSFÜHRUNG „Mit Effizienz ans Ziel“

Wir kommunizieren immer! Bewusst und unbewusst. Die Emotionen der Beteiligten spielen entgegen der weit verbreiteten Meinung eine wesentliche Rolle. Erfolgreiches Handeln ist ohne gelungene Kommunikation nicht denkbar. Sie sollten sich daher der verschiedenen Faktoren effektiver Kommunikation bewusst sein und diese zielorientiert anwenden können.

In diesem Kommunikationstraining erarbeiten Sie aktiv elementare Grundannahmen der Kommunikationspsychologie sowie professionelle Werkzeuge der Gesprächsführung. Sie lernen Kommunikation wertschätzend und konstruktiv zu gestalten. Auch herausfordernde Gespräche werden Sie künftig professionell und souverän führen, ohne dabei die eigenen Motive aus den Augen zu verlieren. Die neuen und aufgefrischten Erkenntnisse trainieren Sie bereits im Seminar.

INHALTE

- Das Sender – Empfänger – Modell. Eine gründliche Betrachtung und der Bezug zur Praxis.
- Die vier Botschaften einer Nachricht und wie ich diese strategisch nutzen kann.
- Vorbereitung auf ein Gespräch – Inhaltlich und mental!
- Der richtige Smalltalk: Ziele und Voraussetzungen.
- Die wichtigsten Fragetechniken in der professionellen Behandlung.
- Das „echte“ Aktive Zuhören.
- Die Kunst, Kernaussagen des Senders heraus zu hören.
- Der schmale Grat zwischen Beziehungs- und Sachthemen.
- Inszenierung und Dramaturgie durch den strategischen Einsatz der Körpersprache und der Stimme.
- Wie vermeide oder behandle ich Missverständnisse?
- Metakommunikation – Klärung, Versachlichung, Transparenz.
- Der dialektische 5-Satz – Der logische Weg der Argumentation.

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre kommunikativen Fähigkeiten und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

10.-11.01.2019
07.-08.03.2019
29.-30.04.2019
06.-07.06.2019*
11.-12.07.2019
19.-20.09.2019
04.-05.11.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in Hamburg

21.-22.01.2019
28.-29.03.2019
03.-04.06.2019
26.-27.09.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in München

04.-05.02.2019
09.-10.05.2019
22.-23.07.2019
19.-20.09.2019
11.-12.11.2019

TERMINE in Frankfurt

25.-26.02.2019
06.-07.05.2019
27.-28.06.2019
26.-27.09.2019
18.-19.11.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

MERK“WÜRDIG“ PRÄSENTIEREN

Präsentationen gehören in den Unternehmen mittlerweile zum Alltag und bestimmen oft die Entscheidungen über Projekte oder Aufträge. Dabei ist neben dem fachlichen Know-how insbesondere die Präsenz des Präsentators und dessen Verbindung mit dem Publikum ausschlaggebend.

In diesem Seminar lernen Sie, eine Präsentation strukturiert vorzubereiten, die passenden Medien auszuwählen und einen positiven „emotionalen Gesamteindruck“ zu transportieren, der die Zuhörer fesselt. Sie werden Lampenfieber überwinden, auf Einwände schlagfertig und angemessen reagieren können und auch anspruchsvolle Situationen lösen, ohne den roten Faden und die Sachebene zu verlieren. In vielen Übungssequenzen haben Sie Gelegenheit, mittels Körpersprache, Stimme und gelungener Rhetorik Ihre Überzeugungskraft zu steigern. Ihre Präsentation gewinnt so die gewünschte Akzeptanz bei Ihrem Publikum.

INHALTE

- Der Präsentator als Mensch – Was zeichnet ihn aus?
- Die Vorbereitung einer professionellen Präsentation
 - o Was ist der Anlass?
 - o Welche Ziele verfolge ich?
 - o Welche Inhalte sind mir besonders wichtig?
- Der gekonnte Einstieg
- Teilnehmerbezogene Präsentation:
 - o Nutzung der Sinne
 - o Visualisierung in der Praxis
- Acht Phasen des Präsentationserfolges
- Die Struktur einer erfolgreichen Präsentation
- Die Rhetorik in Präsentationen:
 - o Einsatz der Stimme
 - o Einsatz der Körpersprache
- Die Kommunikationswerkzeuge für Präsentatoren:
 - o Die wichtigsten Fragetechniken
 - o Die rhetorische Pause
 - o Das Schweigen
- Schwierige Präsentationssituationen meistern
 - o Das „Pontifex“-Prinzip – souverän deeskalieren

- o Empathiefähigkeit entwickeln.
- Der gelungene Medieneinsatz:
 - o Powerpoint, Overhead und Co
 - o Altbewährte Medien wie Flipchart, Pinwand & Co und deren Vorteile gegenüber elektronischen Medien
- Inszenierung und Dramaturgie des Präsentators – sich gekonnt in Szene setzen
- Das gelungene Finale – versprühen Sie ein Feuerwerk

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten überprüfen, erweitern und optimieren möchten, um in Präsentationen zu überzeugen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

04.-05.02.2019
13.-14.05.2019
08.-09.07.2019
12.-13.09.2019
07.-08.11.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in Hamburg

04.-05.02.2019
13.-14.06.2019
02.-03.09.2019
25.-26.11.2019

TERMINE in München

28.-29.01.2019
06.-07.06.2019
16.-17.09.2019
25.-26.11.2019

TERMINE in Frankfurt

14.-15.03.2019
03.-04.06.2019
29.-30.08.2019
21.-22.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

PRÄSENTIEREN MIT POWERPOINT: Mit Persönlichkeit überzeugend und nachhaltig wirken – PowerPoint sinnvoll einsetzen



Mittlerweile ist weithin bekannt, dass eine gelungene Präsentation nicht mehr nur von den Inhalten sondern vor allem auch von dem Überbringer, seiner Körpersprache, seiner Rhetorik – genommen seiner gesamten Wirkung – abhängig ist. Wer also mit guten Ideen und Inhalten überzeugen möchte, muss sie so präsentieren, dass die eigene Begeisterung auch beim Zuhörer ankommt und diesen mitreißt. Oft gelingt dies in freien Vorträgen besser. Dennoch wird im Geschäftsalltag häufig erwartet, dass professionelle und erfolgreiche Präsentationen mit PowerPoint unterstützt werden. Das liegt unter anderem auch an den drei Vorteilen, die damit verbunden sind – 1) PowerPoint kann Ihren persönlichen Auftritt wirkungsvoll und effektiv unterstützen, 2) außerdem ist es eine einfache Methode, Informationen auch in sauberer Form schriftlich bereitzustellen. Nicht zu unterschätzen ist aber auch 3) der Effekt der Außenwirkung des Unternehmens. Sowohl in der Präsentation als auch in den zur Verfügung gestellten Ausdrucken wird das Unternehmen und seine Marke sichtbar. Logo und Farben prägen sich dem Zuhörer ein. Folglich ist der Wiedererkennungswert für die Zukunft ungleich höher. Lernen Sie, wie Sie als Mensch und mit PowerPoint überzeugen!

Voraussetzungen:

Grundkenntnisse im Umgang mit PowerPoint. Sie benötigen ein eigenes Laptop mit vorinstalliertem PowerPoint für das Seminar!

INHALTE

- Grundlagen der Wahrnehmungs-Psychologie
- Die Phasen der Präsentation
- Zieldefinition:
 - o „Was will ich präsentieren“
 - o „Was soll das Ergebnis sein?“
- Übersichtsfolien
- Zielgruppenorientierte Präsentation:
 - o „Wem präsentiere ich was?“
 - o „Wording“
- Argumentationsketten sinnvoll strukturieren
- Vortrag / PowerPoint-Inhalte / Hand-Outs
- Wie gelingt die visuelle Umsetzung:
 - o Feinheiten von Texten, Grafiken, Tabellen und Diagrammen

- o Freie Grafiken, komplexe Layouts
- o Erstellen und Bearbeiten eigener Vorlagen und Designs
- o Effektiv arbeiten mit dem Folienmaster
- o Animations- und Aktionseinstellungen
- o Präsentation und Vorführung aufeinander abstimmen
- o Automatischen und manuellen Ablauf kombinieren
- o Exportieren von Präsentationen
- o Tipps und Tricks
- Durchführung der Präsentation
- Was Sie vor der Ankunft am Veranstaltungsort beachten sollten
- Der Viewer
- Präsentation professionell vortragen
- Nachbereitung

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen. Die individuellen Lösungsansätze werden am eigenen Laptop erarbeitet und umgesetzt.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Ihre Projekte professionell und effizient mit Excel managen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

04.-05.02.2019
04.-05.07.2019
12.-13.09.2019
21.-22.11.2019

TERMINE in Hamburg

28.-29.03.2019
11.-12.06.2019
30.09.-01.10.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in München

14.-15.01.2019
11.-12.04.2019
08.-09.07.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in Frankfurt

14.-15.02.2019
09.-10.05.2019
16.-17.09.2019
11.-12.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

MODERATIONSTRAINING „Konferenzen und Meetings souverän moderieren“

Das Gelingen von Meetings, Konferenzen oder Workshops hängt ganz entscheidend von Ihren Fähigkeiten als Moderator/ in ab. Ihre Aufgabe ist es, das Potential der Gruppe zu aktivieren, Synergieeffekte hervorzurufen, sowie ergebnis- und zielorientiert zu arbeiten. Eine gute Moderation dient der nachhaltigen Problemlösung und Entscheidungsfindung.

In diesem Seminar lernen Sie neben einer professionellen Vor- und Nachbereitung, Besprechungen mit der Moderationsmethode zu strukturieren, Teilnehmende zu motivieren, für Zielorientierung zu sorgen oder mit besonders „schwierigen“ Situationen umzugehen.

INHALTE

- Der Moderator als Mensch – Was zeichnet ihn aus?
- Was ist Moderation?
- Die Grundlagen erfolgreicher Moderation
- Die Hauptaufgaben erfolgreicher Moderation:
 - Initiieren – Geben Sie die richtigen Impulse
 - Begleiten – Fassen Sie an der richtigen Stelle zusammen
 - Vermitteln – Seien Sie ein feinfühligler Konfliktmanager
- Die Vorbereitung einer Moderation
 - Inhaltliche und organisatorische Vorbereitung
 - Zielsetzung
 - Teilnehmerorientierte Vorbereitung
 - Methodische Vorbereitung
 - Persönliche Vorbereitung
- Die Moderationsmethode:
 - Einsatz und Wirkung
 - Die Stärken der Moderationsmethode – Erfahrungen hierzu
- Gesprächsführungs- und lenkungstechniken für den Moderator
 - Die Moderations-Frage- und Abfragetechnik
 - Das Aktive Zuhören in der Moderation
 - Die Körpersprache und die Rhetorik des Moderators
- Mediennutzung/Visualisierung für den Moderator
- Prozesssteuerung in der Moderation

- Umgang mit schwierigen und unterschiedlichen Moderationsteilnehmern
- Der richtige Zeitpunkt für den Abschluss einer Moderation
- Die Nachbereitung einer Moderation:
 - Persönliche Nachbereitung
 - Organisatorische Nachbereitung

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die moderieren dürfen und ihre kommunikativen Fähigkeiten überprüfen, erweitern sowie optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

14.-15.02.2019
08.-09.04.2019
27.-28.06.2019
02.-03.09.2019
28.-29.10.2019
05.-06.12.2019

TERMINE in Hamburg

18.-19.03.2019
25.-26.06.2019
19.-20.09.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in München

28.-29.01.2019
23.-24.05.2019
26.-27.09.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in Frankfurt

07.-08.03.2019
17.-18.06.2019
28.-29.10.2019
16.-17.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

IHR PRAXIS-SEMINAR – KOMMUNIKATIONSTRAINING INTENSIV!

Ohne Training keine Kondition und Routine! Das gilt nicht nur für den Sport, sondern auch für den Bereich der Kommunikationskompetenz! Teilnehmer eines Kommunikationsseminars gehen hochsensibel aus der Veranstaltung. Ihr Niveau ist in dem Moment höher als bei vielen Gesprächspartnern. Doch nun beginnt der Alltagstrott. Das Training am Arbeitsplatz wird vergessen. Die Folge: Das Level sinkt wieder – wie im Sport. Alle Faktoren für erfolgreiche Kommunikation müssen täglich bewusst trainiert werden. Das gilt auch für Menschen, die sich mittlerweile eine hohe Kommunikationskompetenz angeeignet haben. Auch sie sollten dieses Niveau durch tägliches Üben halten und weiter ausbauen.

Dieses Praxisseminar wendet sich an Alle, die im Vorfeld mindestens ein Seminar aus dem Bereich Rhetorik und Kommunikation besucht haben und Ihre Kenntnisse auffrischen und vertiefen möchten. Nach einem kurzen theoretischen Input, dient dieses Seminar ausschließlich dazu, Raum für intensive praktische Übungen zu geben. Unsere Trainer/innen sind in diesem Augenblick Ihre Regisseure.

„Mit Klarheit, Praxisnähe, Schwung und Humor gelingt der gekonnte Balanceakt zwischen ERLEBNISORIENTIERUNG und ERGEBNISORIENTIERUNG!“ So erfahren Sie nachhaltige Förderung und Stärkung Ihrer ganz individuellen Kompetenzen!

INHALTE

- Theoretischer Input und kurze Reflektion
- Praktische Übungen unter den Gesichtspunkten:
- Körpersprache
 - o Mimik
 - o Gestik
 - o Körperhaltung
 - o Stand
- Stimme
 - o Intonation
 - o Artikulation

- o Lautstärke
- o Tempo
- Kommunikationstechniken und Gesprächsführung
 - o Fragen gezielt stellen
 - o „Richtig“aktiv Zuhören
 - o Die rhetorische Pause effektiv einsetzen
 - o Argumentation systematisieren
 - o praktische Einwandbehandlung
 - o Deeskalation
- Botschaft, Körpersprache und Stimme harmonisieren

METHODEN

Dieses Seminar ist intensiv praxisorientiert. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen nachhaltiges Lernen. So kommt es zu Diskussionsrunden, Gruppenarbeiten, exemplarischen Übungen und vielen Praxisbeispielen. Individuelle Fragestellungen sind ausdrücklich gewünscht und führen dazu, dass miteinander und voneinander gelernt wird!

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Kommunikationsmuster erkennen und verstehen wollen. Sie optimieren ihre Wirkung und Überzeugungskraft.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

13.03.2019
17.06.2019
30.10.2019
18.12.2019

TERMINE in Hamburg

03.05.2019
16.09.2019

TERMINE in München

08.04.2019
30.09.2019

TERMINE in Frankfurt

22.03.2019
16.10.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

NEUROKOMMUNIKATION

„Nutzen Sie die Erkenntnisse der Hirnforschung für Ihren Erfolg!“

Die moderne Hirnforschung leistet einen unschätzbaren Beitrag für erfolgreiches und effizientes Kommunizieren. Wie werden Informationen angenommen und verarbeitet? Wie schaffe ich es auf direktem Wege, das Zentrum der Emotionen meines Gesprächspartners zu treffen? Welche Rolle spielt dabei die Biochemie? Wie kann ich sie beeinflussen? Welche Rolle spielt das limbische System, wenn es darum geht, erfolgreich im Beziehungsmanagement zu sein?

Lernen Sie hier anhand grundlegender Erkenntnisse der Neurokommunikation, wie unser Gehirn Kommunikation verarbeitet und Empathie herstellt. Erkennen, verstehen und optimieren Sie Ihre persönlichen Kommunikations- und Verhaltensmuster. Trainieren Sie, Ihre Wirkung auf Andere zu erhöhen, authentisch und fokussiert. Bei Kunden, Kollegen, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern.

INHALTE

- Die Vormacht der Emotionen und des Unbewussten im Gehirn
- Die Bewusstsein-Illusion und die Kraft der Intuition
- Die emotionale Bewertung Ihrer Kommunikationsstrategie im Gehirn des Anderen
- Hirngerechte Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Die Bedeutung unseres visuell-sensorischen Gehirns für Präsentationen und Moderation
- Hirngerechtes Konflikt- und Beziehungsmanagement
- Die Bedeutung non-verbaler Kommunikation aus neurowissenschaftlicher Sicht
- Kommunikationskonzepte neurowissenschaftlich analysiert
- Die Neuroplastizität und lebenslange Lernfähigkeit des Gehirns

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Kommunikationsmuster erkennen und verstehen wollen. Sie optimieren ihre Wirkung und Überzeugungskraft.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

14.-15.01.2019
21.-22.03.2019
06.-07.05.2019
24.-25.06.2019
23.-24.09.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in Hamburg

11.-12.02.2019
06.-07.06.2019
29.-30.08.2019
04.-05.11.2019

TERMINE in München

18.-19.03.2019
27.-28.06.2019
23.-24.09.2019
05.-06.12.2019

TERMINE in Frankfurt

28.-29.01.2019
13.-14.06.2019
09.-10.09.2019
14.-15.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

NLP & TRANSAKTIONSANALYSE – DAS BASISSEMINAR **„Erfolg ist Kopfsache!“**

Im NLP (Neuro-Linguistische-Programmierung) beschäftigen Sie sich mit den Mechanismen erfolgreicher Kommunikation und Ihrer ganz persönlichen Weiterentwicklung. Gewinnen Sie Zugang zu Ihren eigenen Denkweisen und Ressourcen ebenso wie zu den Denkweisen Ihrer Gesprächspartner. Sie lernen Methoden des NLP kennen, mit denen Sie eine positive Verbindung zum Gegenüber herstellen und diesen somit schneller für sich gewinnen können. Weiter erfahren Sie, wie Sie mit den Erkenntnissen aus der TA (Transaktionsanalyse) Ihr Kommunikationsverhalten entwickeln und mehr Verständnis für die Rolle des Anderen gewinnen. Dieses Seminar ist ideal für Einsteiger geeignet, die die gewonnen Erkenntnisse in Ihrem Alltag direkt üben und anwenden möchten.

INHALTE **NLP**

- Philosophie und Menschenbild des NLP
- Entwicklung der Wahrnehmungsfähigkeiten
- „Modeling“ – was machen erfolgreiche Menschen anders?
- Win-Win-Beziehungen durch „Pacing“ und „Leading“
- So erstellen Sie den „Rapport“ – eine positive Gesprächsatmosphäre schafft Vertrauen
- Gezielter fragen – präziser sprechen („Meta-Modelle“)
- Kommunikationswunder „Reframing“ – so deuten Sie kreativ um
- „Dissoziierung“ – Blockaden lösen – Potentiale erschließen
- Die Faszination des „Ankern“

Transaktionsanalyse

- Was passiert zwischen Sender und Empfänger? Analyse der Transaktionen
- Ich bin ok – Du bist ok – die 4 Grundeinstellungen des Menschen
- Grundregeln der Transaktionsanalyse
- Die 3 Ich-Zustände im Menschen – so kommunizieren Sie optimal
- Kommunikationsabläufe und Regeln

- Das Erkennen von „psychologischen Spielen“ und wie ich reagieren kann
- Das Dramadreiseck
- Rollen in Organisationen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre kommunikativen Fähigkeiten und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

04.-05.03.2019
17.-18.06.2019
04.-05.09.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in Hamburg

21.-22.03.2019
26.-27.08.2019
09.-10.12.2019

TERMINE in München

21.-22.02.2019
25.-26.07.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in Frankfurt

11.-12.02.2019
22.-23.08.2019
09.-10.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

GESCHLECHTSSPEZIFISCHE KOMMUNIKATION **„Business-Kommunikation Mann/Frau – Frau/Mann“**

Männer und Frauen denken, fühlen, sprechen und handeln unterschiedlich. Das hat häufig zur Folge, dass die Kommunikation zwischen den Geschlechtern in Konflikten endet. Ein Stolperstein der Mann/Frau-Kommunikation ist, dass Männer sequentiell „ticken“ und sich auf das Ergebnis fokussieren. Frauen hingegen arbeiten simultan und erfreuen sich am Prozess. Wie überwinden Männer und Frauen Vorurteile und entwickeln mehr Verständnis, ohne sich dabei untreu zu werden?

In diesem Seminar lernen Sie typische „Minenfelder“ der Mann/Frau-Kommunikation kennen und wie sie sich intelligent und elegant umgehen lassen. Sie lernen Wege kennen, die den Kommunikationsfluss zwischen Mann und Frau schließlich reibungslos verlaufen lassen.

INHALTE

- Nur das Hirn hat Schuld? Ein Ausflug in die Hirnforschung
- Wie funktioniert das Gehirn der Frau und das des Mannes?
- Das „4-Ohren-Modell“ mal wirklich praxisnah
- Grundlagen der Kommunikation
- „Sackgassen“-Gespräche und wie Sie wieder rauskommen
- Typische Missverständnisse zwischen Frau und Mann
- Metakommunikation als Werkzeug für Klarheit und Transparenz
- Und ewig währt das Schweigen und wie es gebrochen werden kann
- Subtile Andeutungen und wie Sie darauf reagieren
- So entwickeln Sie Verständnis für die Rolle des Anderen
- Kommunikationsregeln für die Mann/Frau-Kommunikation

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationskompetenz überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

17.-18.01.2019
01.-02.04.2019
27.-28.06.2019
29.-30.08.2019
10.-11.10.2019
21.-22.11.2019*
09.-10.12.2019

TERMINE in Hamburg

04.-05.02.2019
15.-16.08.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in München

14.-15.03.2019
22.-23.07.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Frankfurt

21.-22.02.2019
17.-18.06.2019
05.-06.12.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

KÖRPERSPRACHE

„Mit Signalwirkung zum Kommunikationserfolg“

Ihr Körper verrät mehr, als Sie mit Ihrer Stimme sagen! Die Körpersprache spielt daher im persönlichen Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten eine große Rolle.

Lernen Sie in diesem Seminar, die Körpersignale Ihres Gegenübers besser zu verstehen, zu deuten und entsprechend darauf zu reagieren. Sie erfahren, wie Ihre Körpersprache, Ihre Mimik, Ihre Gestik und Ihre Stimme auf Andere wirkt und erhalten Werkzeuge, um diese gezielt zu optimieren. Erweitern Sie Ihr individuelles Ausdrucksrepertoire und nutzen Sie dieses, um künftig effektiver an Ihr Ziel zu gelangen und im Gespräch zu überzeugen!

INHALTE

- Nonverbale Kommunikation
- Was der Mensch ausstrahlt
- Empfehlungen zur Körpersprache – Tipps und Tricks
- Körpersprache bewusst einsetzen
- Auswahl an körpersprachlichen Interpretationen
- Die vier Temperamente des Menschen
- Körpersprachliche Deutungen in der Praxis
- Revierverhalten
- Distanzzonen und Territorialität
- Raum für Übungen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihr individuelles Ausdrucksrepertoire überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

30.01.2019
05.04.2019
12.06.2019
27.09.2019
20.11.2019*
18.12.2019

TERMINE in Hamburg

06.02.2019
21.06.2019
23.08.2019
13.11.2019

TERMINE in München

08.02.2019
03.06.2019
11.09.2019
04.12.2019

TERMINE in Frankfurt

06.03.2019
29.05.2019
21.08.2019
29.11.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SCHLAGFERTIGKEIT **„Nie wieder sprachlos-Garantiert!“**

Sie kennen eine dieser Situationen? Sie werden durch eine Äußerung Ihres Gesprächspartners in eine unangenehme Situation gebracht, Ihnen wird eine zudringliche Frage gestellt, Sie werden unsachlich kritisiert oder Sie werden bei einer Diskussion an die Wand gedrückt? Schön wäre es, in diesen Situationen geistreich und selbstbewusst Rhetorik zu nutzen. Souverän den passenden Spruch zu platzieren und dabei den richtigen Ton zu treffen. Sie gewinnen dadurch Ihre Souveränität zurück und können in der Situation wieder auf Augenhöhe agieren. Hier ist die gute Nachricht: Das werden Sie in diesem Seminar lernen!

INHALTE

- Schlagfertigkeit vs. Kampfrhetorik
- Voraussetzung für Ihre Schlagfertigkeit
- Schlagfertigkeitstechniken kennenlernen und gezielt anwenden
- Herausforderungen in Gesprächen gelassen und überzeugend begegnen
- Defensive verlassen und Gesprächsinitiative erlangen
- Blockaden überwinden und Ihre allgemeine Kommunikationskompetenz erhöhen
- Selbstbewusstsein ausstrahlen und Ihre Körpersprache nutzen
- Individuell und kundenorientiert kommunizieren auf Augenhöhe

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und ihre Schlagfertigkeit optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

09.01.2019
03.04.2019
05.06.2019
28.08.2019
31.10.2019
16.12.2019

TERMINE in Hamburg

20.02.2019
14.08.2019
25.11.2019

TERMINE in München

13.03.2019
26.06.2019
23.10.2019

TERMINE in Frankfurt

06.02.2019
21.06.2019
30.10.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

TELEFONTRAINING **„Telefonieren Sie wie ein Profi!“**

Lächeln “hört” und “sieht” man – auch am Telefon! Sie sind die Stimme des Unternehmens – ob im Beschwerdemanagement, im Kundenservice oder bei Fragen, Reklamationen und Gesprächen aller Art. Mit Freundlichkeit und Kompetenz am Telefon prägen Sie das Image der Firma.

In diesem Telefontraining lernen die Teilnehmenden die Mechanismen für eine gelungene Kommunikation für unterschiedliche Gesprächsanlässe im beruflichen Alltag und am Telefon kennen! Sie erarbeiten einen praxistauglichen Leitfaden für die sichere und verbindliche Gesprächsführung. Neben der fachlichen Kompetenz und der Kundenorientierung ist insbesondere die Art und Weise der Kommunikation ausschlaggebend für den Erfolg des Gesprächs. Telefonieren Sie souverän wie ein Profi!

INHALTE

- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation am Telefon – ein Leitfaden
- Sicherheit ausstrahlen: Körpersprache, Stimme und Ton wirksam einsetzen, denn Lächeln “hört” und “sieht” man!
- Aktives Zuhören am Telefon
- Fragen „richtig“ stellen
- Gezielte Argumentation
- Positive und aktive Formulierungen, typische Fehler vermeiden
- Individuell und kundenorientiert telefonieren
- Die Beziehung zum Gesprächspartner positiv gestalten
- Der Umgang mit emotionalen Telefonpartnern

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationskompetenz am Telefon gezielt überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

20.02.2019
12.04.2019
26.06.2019
11.09.2019
06.11.2019
20.12.2019

TERMINE in Hamburg

27.03.2019
19.08.2019
06.12.2019

TERMINE in München

10.04.2019
11.11.2019
18.12.2019

TERMINE in Frankfurt

29.03.2019
12.08.2019
27.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SMALLTALK

„Sicher auf dem Parkett!“

Smalltalk ist die Kunst, mit Menschen unverbindlich zu kommunizieren, Spannungen abzubauen und Hemmungen oder auch nur Sprachlosigkeit zu überwinden. Smalltalk schafft die Grundlage für weiterführende Gespräche, gemeinsame Arbeit, Geschäfte oder emotionale Bindung. Smalltalk ist daher gerade im Geschäftsleben eine unbedingte Voraussetzung für den Erfolg. Das Knüpfen von Kontakten, das gegenseitige verbale Abtasten, bevor man in eine Verhandlung einsteigt oder die entkrampfte Atmosphäre als Grundlage einer erfolgreichen Besprechung – nichts davon lässt sich ohne Smalltalk erreichen. Entdecken Sie in diesem Seminar den Karrierefaktor Smalltalk und lernen Sie, diesen souverän und zielgerichtet einzusetzen!

INHALTE

- Was ist Smalltalk? – Wie fange ich ihn an?
- Vom Allgemeinen zum Besonderen
- Wichtige Voraussetzungen für erfolgreichen Smalltalk
- Smalltalk in der Praxis
- Dont's beim Smalltalk
- Hilfreiche Strategien für Ihren Smalltalk!
- Fragetechniken einsetzen
- Körpersprache gezielt anwenden
- Zum Smalltalk anregen
- Damit der Funke überspringt – Gemeinsamkeiten verbinden
- Lockere Plauderei – beruflich und privat profitieren
- Karrierefaktor Attraktivität
- Gespräche diplomatisch und elegant beenden
- TABUS im Smalltalk
- Die Sensibilität der zwischenmenschlichen Beziehung
- Navigator Rhetorik – Kommunikation
- Smalltalk-Tipps
- Üben, üben, üben ...

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten um den Faktor Smalltalk gezielt erweitern möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

16.01.2019
11.04.2019
26.06.2019
04.09.2019
04.11.2019
13.12.2019

TERMINE in Hamburg

27.02.2019
26.06.2019
28.10.2019

TERMINE in München

29.03.2019
24.07.2019
06.11.2019

TERMINE in Frankfurt

06.03.2019
14.08.2019
11.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

LAMPENFIEBER ABBAUEN – SPÜRBAR NACH INNEN UND AUSSEN

Sie möchten in Präsentationen, Reden, Vorträgen oder Interviews sicher und souverän überzeugen. Sie möchten dies mit Spaß und Begeisterung tun? Sie möchten Ihre Rhetorik und Ihre Körpersprache gezielt einsetzen können?

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihr Lampenfieber abbauen und körperliche und mentale Blockaden dauerhaft lösen.

INHALTE

- Die „Produktionsstätte“ des Lampenfiebers
- Mit der Machtzentrale Unterbewusstsein umgehen und mit ihr kommunizieren
- Mentale Strategien, mit denen Sie ihr Lampenfieber in den Griff bekommen – Tipps und Tricks
- Mut entwickeln! – So gehts!
- So wird Auftrittsstress zu Auftrittslust!

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

23.01.2019
08.04.2019
10.07.2019
04.09.2019
31.10.2019
11.12.2019

TERMINE in Hamburg

20.03.2019
21.08.2019
27.11.2019

TERMINE in München

27.02.2019
19.07.2019
13.11.2019

TERMINE in Frankfurt

30.01.2019
14.08.2019
11.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

FIT FÜR IHRE REDE – SO FESSELN SIE JEDEN ZUSCHAUER!

Eine Rede soll die Zuhörer emotional berühren, sie begeistern und für ein Thema sensibilisieren. Eine Rede ist somit viel mehr als nur die Wiedergabe von Inhalten. Ein guter Redner zu sein, eine brillante Präsentation darzubieten oder gekonnt durch eine Moderation zu führen, ist eine Frage der Übung.

Erfahren Sie in diesem sehr praxisorientierten Seminar, wie Sie rhetorisch brillant Ihre Körpersprache, Stimme und Sprache einsetzen. So übermitteln Sie einen souveränen und harmonischen Gesamteindruck! Gemeinsam bearbeiten wir bereits im Seminar Ihre mögliche nächste Rede und bereiten Sie gezielt vor!

INHALTE

- Eine Rede mit Struktur gestalten
- Argumente und Formulierungen erarbeiten
- Binden Sie Ihr Publikum emotional ein
- Timing und Humor
- Mit Selbstsicherheit und Ausstrahlung auftreten
- Rhetorik als Stilmittel in ihrer Rede
- Körpersprache, Stimme und Sprache einsetzen
- Das Publikum im Blick haben
- Inhalte visualisieren
- Mit Inszenierung und Dramaturgie die Zuhörer fesseln
- Mit Stress und Unsicherheit umgehen
- Tipps und Tricks wenn man den Faden verliert

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und ihre Ausdruckskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

27.02.2019
10.04.2019
21.06.2019
18.09.2019
09.10.2019
04.12.2019

TERMINE in Hamburg

23.01.2019
26.06.2019
23.10.2019

TERMINE in München

13.02.2019
25.07.2019
27.11.2019

TERMINE in Frankfurt

06.02.2019
21.08.2019
18.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

PHONETIK „Präsenz durch Stimme“

Sie sprechen viel mit Menschen? Sie halten häufiger Präsentationen oder Reden? Sie sind Situationen ausgesetzt, in denen Sie stimmlich gefordert sind? Lernen Sie in diesem Seminar, Ihre Stimme gezielt einzusetzen. So bringen Sie Ihre Rhetorik ausdrucksstark rüber und berühren in einem Vortrag Ihre Zuhörer emotional.

In diesem praxisorientiertem Seminar üben wir intensiv an Ihrem stimmlichen Auftritt!

INHALTE

- Was ist Phonetik!?
- Was müssen wir lernen/üben?
- Atemtechniken
- Laute wahrnehmen und üben
- Einfluss der Muttersprache
- Sich einschätzen lernen
- Die Stimme erzeugt Stimmung!
- Warm-Up-Übungen für Körper, Atmung und Stimme
- Artikulationsübungen – die Sprechwerkzeuge trainieren
- Lockerungs-, Stimm- und Sprechübungen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten mit dem Faktor Phonetik gezielt optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

20.03.2019
29.05.2019
12.07.2019
30.08.2019
30.10.2019
04.12.2019

TERMINE in Hamburg

13.02.2019
14.08.2019
11.12.2019

TERMINE in München

27.02.2019
17.07.2019
08.11.2019

TERMINE in Frankfurt

31.01.2019
12.06.2019
25.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

ROLLENERWARTUNGEN ÜBERNEHMEN – ANFORDERUNGEN AUTHENTISCH GERECHT WERDEN „Die berufliche Rolle als Gestaltungsmittel begreifen“



Jeder Mensch hat von seinem Gegenüber eine bestimmte Rollenerwartung – instinktiv.

Sie möchten Ihr fachliches Know-how mit Persönlichkeit und Ausstrahlung präsentieren? Entdecken Sie in diesem intensiven Training, wie Sie mit Körpergefühl, Humor und Kreativität überzeugen. Lernen Sie, die Rollenerwartung des Anderen zu erfüllen.

Sie erfahren in vielen Übungen mittels Selbst- und Fremderkenntnis neue Facetten Ihres Selbst und wie Sie damit Beziehungen zu Anderen selbstbewusst aufbauen und gestalten.

Das erworbene Know-how können Sie künftig in vielen beruflichen Situationen wie Besprechungen, Präsentationen oder im Teamgespräch zielorientiert nutzen.

INHALTE

- Selbstmanagement als Grundlage für mehr Wirkung
- Rhetorik in der Praxis
- Schauspiel und Atmung
- Die Körpersprache in der Rolle
- Körpersprachliche Deutungen
- Die Macht der bildlichen Vorstellung
- Die Stimme in der Rolle
- Inszenierung und Dramaturgie
- Nun ist es soweit – Sie schlüpfen in unterschiedliche Rollen – glaubwürdig und authentisch

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Ausdrucksstärke und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

16.01.2019
27.03.2019
15.05.2019
10.07.2019
25.09.2019
27.11.2019*

TERMINE in Hamburg

30.01.2019
12.08.2019
18.12.2019

TERMINE in München

06.02.2019
10.07.2019
07.11.2019

TERMINE in Frankfurt

23.01.2019
13.08.2019
13.11.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SICHER IN VERHANDLUNGEN – INKL. „DAS HARVARD-KONZEPT“ „Die richtige Strategie ist entscheidend!“

Unterschiedliche Menschen haben unterschiedliche Interessen, Ziele und Motive. Um für alle Gesprächspartner eine tragfähige Übereinkunft zu erzielen, ist es unumgänglich, miteinander zu verhandeln. Oft reichen gute Argumente nicht aus, um dies erfolgreich zu tun. Sie wollen mit Überzeugungskraft agieren? Dann brauchen Sie eine gute Kommunikationskompetenz. In Verhandlungen mit Kunden, Vorgesetzten oder Kollegen kommt es auch ganz wesentlich auf die entscheidende Strategie an und – dass Sie bestimmt in der Sache, jedoch fair gegenüber dem Verhandlungspartner auftreten. In diesem Verhandlungstraining üben Sie an konkreten Fallbeispielen.

INHALTE

- Verhandlungen richtig vorbereiten
 - Sach- und Beziehungsebene klar definieren
 - Innere Haltung und Glaubenssätze prüfen
- Voraussetzungen für erfolgreiche Überzeugungsarbeit
- Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Verhandeln
- Rahmenbedingungen für erfolgreiches Verhandeln
- Basiskommunikation – Fragetechnik, aktives Zuhören, Ich Botschaft
- Methodische Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsdiagnostik – schlüssig, verständlich, geschickt
- Verhandlungskonflikte als Chance für Konsens
- Mentale Voraussetzungen für Verhandlungsführung
- Auswege aus verfahrenen Verhandlungssituationen
- Das „Pontifex-Prinzip“ – Der Weg zurück zur Sachebene
- Methoden gegen unfaire Angriffe
- Wie Sie Angriffsflächen und Achillesfersen beim Argumentieren vermeiden
- Beziehungsmanagement in Verhandlungen
- Die Sinne ansprechen, effektives Verhandeln
- Das Harvard-Konzept in der Praxis
 - Der Mensch steht im Mittelpunkt
 - Weg vom Positionsgerangel, hin zu homogenen Interessen
 - Wege zur sachgerechten Kommunikation
 - Anstreben von Win-Win-Situationen
 - gezielte Maßnahmen, die zum Abschluss führen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationskompetenz und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten, um in Verhandlungen zu überzeugen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

11.-12.02.2019
04.-05.04.2019
01.-02.07.2019
09.-10.09.2019
11.-12.11.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in Hamburg

25.-26.02.2019
23.-24.05.2019
09.-10.09.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in München

07.-08.02.2019
24.-25.06.2019
30.09.-01.10.2019
05.-06.12.2019

TERMINE in Frankfurt

04.-05.03.2019
06.-07.06.2019
19.-20.08.2019
04.-05.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SICHER IN VERHANDLUNGEN II „Verhandeln für Fortgeschrittene“

Verhandlungen gehören mittlerweile zum beruflichen Alltag und viele Fach- und Führungskräfte wissen um die grundlegenden Verhandlungstechniken.

Damit Sie weiterhin erfolgreich verhandeln, sollten Sie Ihr Verhandlungsgeschick regelmäßig überprüfen und weiter optimieren. Auch Verhandlungsprofis können durch Zeitdruck, übermächtige Verhandlungspartner, Manipulationen und unfaire Taktiken an ihre Grenzen geraten. Wappnen Sie sich und erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie dennoch einen Schritt voraus bleiben!

INHALTE

- Der Rahmen für erfolgreiches Verhandeln
- Verhandlungen vorbereiten – auch unter Druck
- Kommunikationspsychologie
- Charakter- und Typenkunde
- Kommunikation in Verhandlungen
- Gespräche durch Fragen und Zuhören lenken
- Überzeugend und souverän wirken
- Körpersprache lesen und wirkungsvoll einsetzen
- Aspekte der psychologischen Verhandlungsführung
- Einwände und Vorwände unterscheiden
- Mit Machtspielen und Manipulationsversuchen umgehen
- Wege zum Verhandlungserfolg

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationskompetenz und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten, um in Verhandlungen zu überzeugen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

21.-22.02.2019
16.-17.05.2019
08.-09.07.2019
16.-17.09.2019
25.-26.11.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in Hamburg

07.-08.02.2019
17.-18.06.2019
23.-24.09.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in München

11.-12.03.2019
01.-02.07.2019
12.-13.09.2019
09.-10.12.2019

TERMINE in Frankfurt

21.-22.01.2019
24.-25.06.2019
26.-27.09.2019
02.-03.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

PROFESSIONELLES KONFLIKTMANAGEMENT

„Konflikte konstruktiv lösen und Beziehungen positiv gestalten“

Wo Menschen interagieren, gehören Konflikte zum Alltag. Doch oft führen nicht die vorliegenden Fakten zu Auseinandersetzungen, sondern es sind die verborgenen Erwartungen und Bedürfnisse, die unausgesprochen im Raum stehen. Schwelende Konflikte bzw. Beziehungsbrüche können die Folge sein. Werden diese Konflikte nicht gelöst, wirkt sich dies nicht nur auf die direkte Zusammenarbeit, Motivation, Kreativität und Innovation aus, sondern macht sich auch betriebswirtschaftlich bemerkbar. Erfolgreiches Konfliktmanagement ist für ein konstruktives Miteinander und eine positive Teamentwicklung somit wesentlich.

Gelingt es Ihnen, sich im Sinne aller Beteiligten mit den gegensätzlichen Positionen und Bedürfnissen konstruktiv auseinanderzusetzen, stellen Sie die Weichen für ein langfristig erfolgreiches Miteinander. Geklärte Konflikte und Verständigung können so auch zu positiven Veränderungen führen!

In diesem Seminar lernen Sie, die Auslöser eines Konfliktes frühzeitig zu erkennen, anzusprechen und geeignete Lösungen zu finden. Psychologische Grundlagen werden ebenso wie wichtige Gesprächssteuerungsmechanismen erläutert und an realen Fallbeispielen geübt und analysiert.

INHALTE

- Die Konfliktarten: sachliche und personelle Konflikte
- Konfliktschaffendes und konfliktlösendes Verhalten
- Grundmuster eines Beziehungs- und Konfliktgespräches
- Psychologische Merkmale von Konflikten
- Psychologische Ursachen von Konflikten
- Die Rolle der Emotionalen Intelligenz im Konflikt
- Konfliktwahrnehmung und Diagnose
- Metakommunikation – Verbalisierung und allgemeine Transparenz im Konfliktprozess
- Beziehungsmanagement im Konflikt
- Förderung und Pflege von „guten“ Beziehungen
- Der Smalltalk als Strategiewerkzeug
- Steigerung der eigenen Dialogfähigkeit und -bereitschaft

- 5 wichtige Kommunikationstechniken für ein erfolgreiches Konflikt- und Beziehungsmanagement
- Das „echte“ Aktive Zuhören – Wertschätzung Hoch³
- Körpersprache und Stimme in schwierigen/unangenehmen Gesprächen richtig einsetzen
- Der Brückenbauer – Künstler in der Deeskalation
- Zielführende Konfliktlösungsschritte: Win-Win-Prinzip
- Fazit: Konflikte als Chance zur Intensivierung der Beziehungen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Konflikte konstruktiv und erfolgreich bewältigen möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

07.-08.02.2019
11.-12.04.2019
24.-25.06.2019
02.-03.09.2019
28.-29.10.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in Hamburg

07.-08.02.2019
27.-28.05.2019
19.-20.08.2019
11.-12.11.2019

TERMINE in München

18.-19.02.2019
27.-28.06.2019
17.-18.10.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in Frankfurt

24.-25.01.2019
13.-14.05.2019
02.-03.09.2019
28.-29.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SCHWIERIGE GESPRÄCHE MEISTERN „So bleiben Sie souverän und verbindlich“

Gute Zusammenarbeit setzt immer eine erfolgreiche Kommunikation voraus. Im Alltag gelingt dies nicht immer, und es kommt zu Spannungen im zwischenmenschlichen Bereich. Ob Choleriker oder Besserwisser, Machtmensch oder Bedenkenträger – häufig werden wir mit unterschiedlichen Charakteren konfrontiert, die uns Energien und Zeit rauben. Wie können wir hier adressatengerecht reagieren, unsere eigene Souveränität wahren und verbindliche Gesprächsergebnisse erzielen?

Als Teilnehmer dieses Seminars lernen Sie, Verhaltensmuster zu erkennen und Ihre Gesprächspartner einzuschätzen. Sie werden Ihr Kommunikationsverhalten zielgerichtet anpassen und so positive und entspannte Gesprächssituationen gestalten können.

INHALTE

- Was steckt hinter schwierigen Charakteren?
- Wann werden Menschen schwierig?
- Psychologische Betrachtung einzelner Charaktertypen
- Welcher Konflikttyp bin ich?
- Was ist mein persönliches Konfliktmuster?
- Wie Sie emotional intelligent mit schwierigen Typen umgehen können
- Innere Einstellung und Blickwinkelerweiterung
- Kommunikationsstrategien und Werkzeuge im Umgang mit schwierigen Menschen
- Wie wandle ich Angriffe in „Energiegeschenke“ um?
- Wie Sie Ihren Schutz vor „Energieräubern“ verbessern

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikationskompetenz und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

14.-15.01.2019
11.-12.03.2019
13.-14.06.2019
29.-30.08.2019
10.-11.10.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Hamburg

14.-15.02.2019
12.-13.08.2019
21.-22.11.2019

TERMINE in München

11.-12.02.2019
12.-13.09.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in Frankfurt

01.-02.04.2019
29.-30.08.2019
25.-26.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

MACHTSPIELE

„Mit Macht und Manipulation erfolgreich umgehen“

Sie kennen es auch: Den Kollegen, der sich immer in den Vordergrund spielt? Den Gesprächspartner, der Sie „vorführen“ will. Oft erleben wir uns als ohnmächtig und wissen nicht im richtigen Moment zu handeln. Machtspiele am Arbeitsplatz sind mühselig und verhindern eine konstruktive Zusammenarbeit.

Lernen Sie die Mechanismen von Machtspielen und Manipulationen zu durchschauen. Erfahren Sie, wie Sie klare Grenzen setzen und kommunizieren können, ohne dabei an Souveränität und Verbindlichkeit einzubüßen. In diesem Training stärken wir Ihre Wahrnehmung für diese Situationen. Praxisorientierte Übungen ermöglichen Ihnen, schwierige Situationen künftig zu meistern und Ihre Ziele nicht aus dem Blick zu verlieren!

INHALTE

- Muss ich mich immer durchsetzen?
- Wie erkenne ich früh, welche Rolle der Andere einnimmt?
- Wie können mir die Erkenntnisse der Transaktionsanalyse helfen, mein Verhalten zu steuern?
- Das Selbstmanagement und seine Ziele
- Wie entwickle ich „gesunden“ Altruismus?
- Wer Profi sein will, bleibt souverän
- Der Einsatz der Körpersprache und der Stimme
- Eskalationspotentiale erkennen und klug deeskalieren
- Wege zum fairen Miteinander
- Der Methodenkoffer für Machtspiele

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die auch in Machtspielen ihre Ziele im Blick haben wollen und ihre Souveränität stärken möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

25.-26.02.2019
06.-07.05.2019
11.-12.07.2019
05.-06.09.2019
11.-12.11.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Hamburg

04.-05.02.2019
20.-21.05.2019
22.-23.08.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in München

17.-18.01.2019
03.-04.06.2019
23.-24.09.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in Frankfurt

18.-19.03.2019
27.-28.06.2019
12.-13.09.2019
05.-06.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

DIPLOMATIE „Mit Fingerspitzengefühl zum Ziel“

Im Berufsalltag erleben Sie immer wieder, dass Sie in Gesprächen auf verhärtete Positionen treffen. Wenn Sie in diesen Momenten mit dem Kopf durch die Wand wollen, stoßen Sie in der Regel auf Widerstand.

Lernen Sie in diesem Seminar, auch in festgefahrenen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren und die Gespräche mit Diplomatie zu steuern. Mit Fingerspitzengefühl, der richtigen Wortwahl und dem passenden Tonfall erreichen Sie schneller tragfähige und nachhaltige Ergebnisse. Die notwendigen Kommunikationsregeln und -werkzeuge wenden Sie schon direkt im Seminar an. So werden Sie in der Zukunft sensibel, souverän und diplomatisch geschickt auftreten!

INHALTE

- Was ist Diplomatie?
- Beziehungsmanagement
- Grundsätze erfolgreicher Kommunikation
- Diplomatie und Metakommunikation
- Wie verkaufe ich ein „Nein“ oder unbequeme bzw. unangenehme Aussagen?
- FORM vor INHALT – Bei Diplomatie kommt es in erster Linie auf die Verpackung an!
- Diplomatie und Emotionale Intelligenz
- Wie helfen mir die Erkenntnisse aus dem „4-Ohren-Modell“ und der „Transaktionsanalyse“, ein besserer Diplomat zu werden?
- Das ABC der Diplomatie

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und ihr diplomatisches Geschick überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

18.-19.02.2019
08.-09.04.2019
13.-14.06.2019
09.-10.09.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in Hamburg

17.-18.01.2019
11.-12.06.2019
12.-13.09.2019
21.-22.11.2019

TERMINE in München

11.-12.02.2019
11.-12.07.2019
21.-22.10.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in Frankfurt

17.-18.01.2019
27.-28.05.2019
26.-27.08.2019
07.-08.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

ARGUMENTATIONSTRAINING „So gelangen Sie zu mehr Überzeugungskraft“

Lernen Sie in diesem Argumentationstraining die Grundlagen erfolgreicher Argumentation und Diskussionsführung kennen. Reflektieren Sie Ihr Argumentationsverhalten, entdecken und entwickeln Sie Ihr Argumentationsgeschick.

Wie wendet man diese Kenntnisse souverän in Situationen im beruflichen Alltag an? Sie erhalten die Gelegenheit, diese intensiv in Praxissituationen zu trainieren. Denn: Persönliche Präsenz erzeugt bei den Gesprächspartnern und Zuhörern Aufmerksamkeit und Interesse. Gleichzeitig schafft sie Klarheit in Gesprächs- und Verhandlungssituationen.

INHALTE

- Kommunikationsregeln im Überblick
- 4-Ohren-Modell der Kommunikation – eine Praxisanalyse
- Der Kommunikationsprozess in der Praxis
- Kommunikationsreize setzen
- Aufbau und Struktur von Argumentationsketten
- Regeln positiver Gesprächsführung (nach R. Lay)
- Smalltalk-Tipps im Argumentationsprozess
- Fragetechniken professionell anwenden
- Aktives Zuhören eröffnet Möglichkeiten
- Körpersprache lesen und einsetzen
- Dialektik: Wortwahl und Formulierungen
- Dialektischer-5-Satz: intelligente Argumentation
- Das Pontifex-Prinzip: Wege zur systematischen Versachlichung
- Elastisches Abfedern statt direktes Widersprechen
- Kommunikationstechniken effektiv einsetzen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre rhetorischen Fähigkeiten und Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten um Argumente gezielt zu platzieren.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

01.02.2019
22.05.2019
05.06.2019*
03.07.2019
11.09.2019
09.10.2019
06.12.2019

TERMINE in Hamburg

13.02.2019
28.08.2019
04.12.2019

TERMINE in München

13.03.2019
24.07.2019
29.11.2019

TERMINE in Frankfurt

16.01.2019
26.06.2019
06.11.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

WIE WIRKE ICH? – IHR FEEDBACK-SEMINAR „Persönlichkeit überzeugt...“

Menschen, die wissen, wie sie nach außen wirken, haben entscheidende Vorteile im Leben. Sie haben ein höheres Selbstwertgefühl und darüber hinaus die Möglichkeit, sich gezielt weiter entwickeln zu können. Die Frage nach der eigenen Wirkung gehört damit zu den grundsätzlichen Fragen für die weitere Persönlichkeitsentwicklung.

In diesem Seminar können die Seminarteilnehmer durch intensive (Kamera-)Übungen ihre Wirkung erheblich steigern – schon im Seminar. Mit den anschließenden Feedbacks können Sie dann einen Abgleich zwischen Selbstbild und Fremdbild vornehmen. Allein die Verdeutlichung dieser beiden Bilder führt zu mehr Selbstsicherheit und somit zu mehr Wirkung. Und Menschen, die besser wirken, sind erfolgreicher!

INHALTE

- Feedback-Regeln im Überblick
- Welchen ersten Eindruck vermittele ich?
- Wie wirke ich in/vor Gruppen?
- Wie wirke ich im Einzelgespräch?
- „Menschliche“ Werkzeuge für die Steigerung des „Emotionalen Gesamteindrucks“:
- Die stimmliche Rhetorik
- Die Körpersprache
- Harmonisierung zwischen verbalen und nonverbalen Inhalten
- Dramaturgie- und Inszenierungstipps
- Stimmen Selbst- und Fremdbild bei mir überein?
- Wie erreiche ich mein Wunschbild?
- Stärken stärken, Schwächen schwächen!
- Neues bzw. alternatives Verhalten einüben und intensivieren
- Unterstützung bei Verhaltensexperimenten im Seminar!

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Ausstrahlung und Wirkung auf Andere überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

07.-08.02.2019
06.-07.05.2019
04.-05.07.2019
16.-17.09.2019
18.-19.11.2019*
12.-13.12.2019

TERMINE in Hamburg

24.-25.01.2019
11.-12.04.2019
05.-06.06.2019
09.-10.09.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in München

14.-15.01.2019
16.-17.05.2019
04.-05.07.2019
21.-22.10.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Frankfurt

07.-08.02.2019
20.-21.05.2019
15.-16.08.2019
14.-15.10.2019
19.-20.12.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

EMOTIONALE INTELLIGENZ „Mit EQ und sozialer Kompetenz zum Erfolg!“

Emotionale Intelligenz ist als wesentlicher Erfolgsfaktor im beruflichen wie auch im privaten Alltag anerkannt. Ihre Fähigkeit zur Selbstreflexion, Selbstkontrolle, Motivation, Empathie und Sozialkompetenz entscheidet somit auch direkt über Ihre persönlichen Erfolge.

Die praxisorientierten Übungen und die intensive Reflektion von Situationen stärken Ihre soziale Kompetenz und Ihre Fähigkeit zu Empathie und Kooperation. Sie können nachher besser Ihre eigenen Emotionen erkennen und handhaben. Sie werden künftig kniffligen Situationen angemessen, positiver und selbstbewusster begegnen. Schaffen Sie sich neue Handlungsoptionen – agieren Sie emotional intelligent!

INHALTE

- Grundgedanken der EQ
- Selbstwahrnehmung als erste Säule und Grundvoraussetzung für die EQ
- Formen der Selbstwahrnehmung
- Wege zur analytischen Selbstwahrnehmung
- Auswertung gewonnener Daten: Individuelle Auslöser von Emotionen erkennen und steuern
- Verbalisierung der eigenen Gefühle
- In schwierigen Situationen angemessen und souverän reagieren
- Abholung seines Fremdbildes: Was denken die anderen von mir?
- Balance zwischen Selbst- und Fremdbild
- Eigene Verhaltensmuster im Lebensskript erkennen
- Alte Verhaltensmuster neu bewerten
- Die zweite Säule der EQ: Die Empathie – Die Emotionen anderer erkennen und besser verstehen
- Den Emotionen der Anderen mit Fingerspitzengefühl, Einfühlungsvermögen und Taktgefühl begegnen
- Kritik ohne die Verletzung des Selbstwertes der Anderen
- Die dritte Säule: der Gipfel – Wege zum gesunden Altruismus

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die mit EQ langfristig erfolgreich beruflich und privat Beziehungen gestalten möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

28.-29.01.2019
18.-19.03.2019
13.-14.05.2019
27.-28.06.2019
26.-27.09.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Hamburg

25.-26.02.2019
20.-21.06.2019
23.-24.09.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in München

04.-05.04.2019
11.-12.07.2019
07.-08.10.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in Frankfurt

14.-15.02.2019
27.-28.05.2019
16.-17.09.2019
12.-13.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

KRAFT IM KOPF – GELUNGENES SELBSTMANAGEMENT UND EFFIZIENTES ZEITMANAGEMENT

Die Herausforderungen in unserer Arbeitswelt sind vielfältig und dynamisch. Immer schneller müssen wir heute unseren Weg finden, um mit der Komplexität der Aufgaben, der Digitalisierung der Arbeitswelt und der Erwartungshaltung von Kunden, Kollegen, Vorgesetzten aber auch von uns selbst ressourcenorientiert und zielgerichtet umgehen zu können.

Entscheidende Schlüsselkompetenzen sind dabei Selbstführung, Disziplin, Eigenmotivation, Planung, Ausdauer oder Flexibilität und nicht zu vergessen – das richtige Zeitmanagement! Diese Erfolgsfaktoren beeinflussen die persönliche Arbeitsweise und sind Erfolgsfaktoren für ein effektives und ergebnisorientiertes Aufgabenmanagement.

Ein gelungenes Selbst- und Zeitmanagement hilft Ihnen dabei, den Arbeitsalltag bewusst in die Hand zu nehmen und Zeitfresser in den Griff zu bekommen. Organisieren Sie sich künftig selbstbestimmt und im Einklang mit Ihren Ressourcen. Gewinnen Sie Freiräume für wichtige Aufgaben und Kreativität. Erkennen Sie Ihre individuellen Motivatoren, nutzen Sie gezielt Ihre Stärken, behalten Sie den Überblick und treffen Sie letztlich auch die richtigen Entscheidungen!

INHALTE

- Selbstführung als Basis für Erfolg
- Selbstbewusstsein, Selbstwertgefühl und innere Stärke
- Das Zusammenwirken von Wille und Motivation als Motor der Selbstführung
- Alles nur in meinem Kopf!
- Optimismus stärken – Positives wahrnehmen
- Selbstmitgefühl praktizieren
- Ressourcen wirkungsvoll nutzen
- Durch innere Stärke wirken
- Der Selbstbild-Turbo
- Eigenmotivation und mentale Stärke
- Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen
- Selbstführung erfordert Ziele!
- Problemlösung und Problemlösungsstrategien
- Ihre „Schutz – Formel“
- Wie Denken, Fühlen und Körper Zielpotentiale entfalten
- Lebensbalancemodell nach Peseschkian

- Verfügungszeit und Lebensplanung
- „Nach den persönlichen Zeitdieben fahnden ...“
- Umgang mit Störungen am Arbeitsplatz
- Planen Sie Ihren Tag!
- Planung und Auswertung
- Pareto – Zeitprinzip
- Prioritäten setzen: Zeitmanagement-Matrix
- Arbeitshilfen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihr Zeitmanagement optimieren möchten, um langfristig leistungsstark und erfolgreich zu sein.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

10.-11.01.2019
14.-15.03.2019
03.-04.06.2019
23.-24.09.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in Hamburg

28.02.-01.03.2019
15.-16.08.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in München

25.-26.02.2019
15.-16.07.2019
21.-22.11.2019

TERMINE in Frankfurt

11.-12.03.2019
19.-20.08.2019
09.-10.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

TRAIN YOUR BRAIN

„Tipps und Tricks vom Gedächtnisweltrekordler“ F.-J. Schumeckers



Trainieren Sie mit dem Weltrekordler F.-J. Schumeckers!

Die Themenvielfalt und die dazugehörige Informationsflut im beruflichen Alltag wächst gerade für Führungskräfte stetig. Das Gehirn wird hier schnell überfordert und selbst wichtige Fakten und Informationen werden nur noch für die Dauer des nächsten Meetings kurzzeitig im Gedächtnis gehalten. Eigene Vorträge ohne Notizzettel und Foliensatz? Kaum noch denkbar. Und auch die Namen der ständig wechselnden Gesprächspartner sind nicht in den Kopf zu bekommen? Dabei wirkt der freie Vortrag ungleich kompetenter, jedes Argument überzeugender, wenn es inkl. der zugehörigen Fakten sicher aus dem Gedächtnis unterstützt wird. Die Gesprächspartner fühlen sich respektiert und wertgeschätzt, werden sie mit dem eigenen Namen angesprochen!

Dies trotz der Menge an Inhalten hinzubekommen schafft Ansehen und zeugt von höchster Kompetenz. Und es ist möglich! Mit speziellen Übungen und gezieltem Gedächtnistraining kann schon in kurzer Zeit eine massive und nachhaltige Verbesserung der Merkfähigkeit erreicht werden. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie sich Reden, Argumente und ganze Präsentationen einprägen; Fakten, Kennzahlen und Definitionen eingeschlossen. Erfahren Sie zudem, wie Sie sich mit einfachen Eselsbrücken Namen sicher und dauerhaft merken.

INHALTE

- Objektive Feststellung der Gedächtnisleistung
- Bedarfserhebung im beruflichen Alltag
- Wie das Gedächtnis arbeitet und welche Prozesse dabei ablaufen
- Es gibt kein schlechtes Gedächtnis – Die bewusste Entscheidung zur Optimierung der eigenen Gedächtnisleistung
- Wie Inhalte zur leichteren Erfassung aufbereitet werden
- Konkrete Gedächtnistechniken
- Vorträge, Reden, selbst komplette Präsentationen sicher und frei vortragen
- „Spickzettel“ ins Langzeitgedächtnis ablegen

- Zahlen, Daten und Fakten dauerhaft einprägen
- Relevante Fremdsprachenkenntnisse schnell und effektiv verbessern
- Namen und entsprechende Personen dauerhaft einprägen
- Konkrete und effektive Übertragung der erlernten Methoden in den Berufsalltag
- Wie Sie mit diesen Methoden auch Ihren Mitarbeitern Hilfestellung geben können

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihre Merk- und Gedächtnisfähigkeit steigern und effektiver nutzen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

950,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster, Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

30.01.2019
15.03.2019
11.11.2019

TERMINE in Hamburg

18.03.2019
16.08.2019

TERMINE in München

25.03.2019
05.12.2019

TERMINE in Frankfurt

18.02.2019
09.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

CHARISMA

„Mit Ausstrahlung zu mehr Erfolg!“

Was macht eigentlich Persönlichkeit und Erfolg aus? Charismatische Menschen begeistern und überzeugen Menschen nicht ausschließlich mit fachlichem Know-how oder rationalen Argumenten, sie sprechen direkt die Emotionen ihres Gegenübers an! Sie gewinnen durch Ihr Selbstbewusstsein und Ihre Ausstrahlung. Dabei sind Körpersprache und verbale Botschaften in Harmonie.

In diesem Seminar reflektieren Sie Ihr Selbstkonzept, entdecken und fördern Ihre persönlichen charismatischen Potentiale und lernen in vielen praktischen Übungen Ihre Wirkung und Überzeugungskraft zu steigern. Charisma lässt sich trainieren!

INHALTE

- Authentizität vs. Charisma – wo liegen die Unterschiede?
- Der Schlüssel zum Charisma-Code: das tägliche Selbstmanagement
- Wie wichtig ist „gesunde“ Selbstliebe und wie erlange ich sie?
- Wo entsteht Charisma?
- Wie kann ich mein Unterbewusstsein als nützlichen Helfer einsetzen auf dem Weg zu mehr Charisma?
- Kommunikationskompetenz vor Fachkompetenz, oder?
- Inwieweit kann Authentizität den Lebenserfolg gefährden?
- 5 simple Wege zu mehr Ausstrahlung.

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Ausstrahlung und ihre Überzeugungskraft überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

21.-22.01.2019
11.-12.03.2019
13.-14.06.2019
05.-06.09.2019
07.-08.10.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Hamburg

14.-15.01.2019
13.-14.06.2019
26.-27.08.2019
09.-10.12.2019

TERMINE in München

04.-05.02.2019
23.-24.05.2019
10.-11.09.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in Frankfurt

25.-26.03.2019
13.-14.06.2019
19.-20.09.2019
25.-26.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

FOKUS KUNDENORIENTIERUNG – SERVICE, SERVICE, SERVICE „Bringen Sie Ihr Unternehmen auf Kundenkurs“

Exzellente Servicequalität hinterlässt in der Wahrnehmung des Kunden den entscheidenden Eindruck über das Unternehmen. Im täglichen Business mit Sicherheit, Selbstbewusstsein und Professionalität aufzutreten und dabei die Bedürfnisse von Kunden und Ihrem Unternehmen kreativ und zugewandt zu verknüpfen garantiert, dass Ihr Kunde Ihr Unternehmen anderen weiterempfiehlt. Das ist nicht nur kostenloses Marketing, sondern gleichzeitig auch Ihr persönlicher und beruflicher Erfolg!

In diesem Seminar erfahren Sie Techniken und Strategien für eine optimale Kundenberatung und langfristige Kundenbindung. Sie erfahren, wie Kundenorientierung aus Sicht des Kunden funktioniert, so dass Sie zukünftig zielkonform handeln können.

INHALTE

- Was ist Ihr Kunde? – König? Partner? Last? ... oder einfach oft lästig?
- Was erwarten Ihre Kunden?
- Erster Eindruck und professionelle Freundlichkeit – persönlich und am Telefon.
- Ganzheitlicher Kundenkontakt (Körpersprache, Mimik, Stimme, Inhalt).
- Beziehungsmanagement zum internen und externen Kunden.
- Kommunikationsmodelle kennen und anwenden.
- Zuhören und nachfragen – wichtig nicht nur bei Reklamationen.
- Die Kunst ein „Nein“ zu formulieren.
- Weiterleiten von Fragen, Anregungen, Beschwerden.
- Herausforderung Nummer 1: der „schwierige“ Kunde.
- Kundenorientierung als roter Faden und Teil der Unternehmenskultur.

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kompetenzen im Bereich Kundenbetreuung und -bindung überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

07.-08.01.2019
28.-29.03.2019
09.-10.05.2019
17.-18.06.2019
23.-24.09.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in Hamburg

11.-12.02.2019
24.-25.06.2019
24.-25.10.2019

TERMINE in München

18.-19.02.2019
18.-19.07.2019
04.-05.11.2019

TERMINE in Frankfurt

21.-22.03.2019
12.-13.08.2019
12.-13.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

ERFOLGREICH IN VERKAUF UND VERTRIEB „Machen Sie den Unterschied!“

Begeistern Sie andere Menschen für Ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen. Entscheidend für erfolgreiche Verkaufsgespräche ist Ihre Persönlichkeit. Sie macht den Unterschied! Hier setzt dieses Verkaufstraining seinen Schwerpunkt. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kunden durch optimale Vor- und Nachbereitung des Kundenkontaktes, die Vermittlung eines positiven „emotionalen Gesamteindrucks“, gezielte Verkaufslinguistik und schlüssige Argumentation für sich gewinnen. Sie üben reale Verkaufsgespräche und erhalten unmittelbares Feedback für Ihre persönliche Weiterentwicklung. Steigern Sie Ihre Verkaufskompetenz um ein Vielfaches! Binden Sie Ihre Kunden langfristig!

INHALTE

- Grundlagen der Kommunikation für Verkäufer:
 - o Käufer-Verkäufer-Modell
- Der „perfekte“ Verkäufer – Wie sieht er aus?
- Der systematische Verkaufsprozess
- Die markanten Phasen des erfolgreichen Verkaufens
- Gesprächsvorbereitung – Was dürfen Sie nicht vergessen?
- Effiziente Methoden für die Akquisitionsarbeit
- Kundenbedürfnisse erkennen und befriedigen
- Anleitung zum „Self-Management“ der Verkäufer
- Professionelle Verkaufsdiagnostik
 - o Strategische Verkaufsfragetechniken
 - o Die Macht des Aktiven Zuhörens im Kundendialog
 - o Mit bewusster Körpersprache zu mehr Verkaufserfolg
 - o Magie der emotionalen Wortwahl und Formulierungen
 - o Der Kunde als „Theaterbesucher“ – Ihre Pflicht, ihn zu „fesseln“ und zu begeistern durch Inszenierung und Dramaturgie
- Der souveräne Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen
- Die emotionale Intelligenz und Sozialkompetenz in der Kundenbeziehung
- Wie Sie hervorragend mit einem „Nein“ leben können
- Professioneller Umgang mit:
 - o ... Fragen und Einwänden des Kunden
 - o ... Aggressionen

- o ... Reklamationen und weiteren unangenehmen Gesprächssituationen
- Grundlagen des Beschwerdemanagements
- Die Krönung: Der Verkaufsabschluss – Wie Sie die Wahrscheinlichkeit des erfolgreichen Verkaufsabschlusses um ein Vielfaches steigern

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Verkaufskompetenz überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

04.-05.02.2019
11.-12.04.2019
24.-25.06.2019
19.-20.09.2019
04.-05.11.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in Hamburg

28.-29.01.2019
03.-04.06.2019
29.-30.08.2019
11.-12.11.2019

TERMINE in München

11.-12.03.2019
04.-05.07.2019
16.-17.09.2019
21.-22.11.2019

TERMINE in Frankfurt

14.-15.03.2019
24.-25.06.2019
02.-03.09.2019
21.-22.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

EMOTIONALES VERKAUFEN „Machen Sie Ihre Träume wahr!“

Ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich am Markt zu etablieren, ist zum einen über die erfolgreiche Argumentation des Kundennutzens möglich und auch sinnvoll. Den entscheidenden Unterschied, der den Erfolg dann tatsächlich bringt, macht allerdings die Persönlichkeit des Verkäufers vor Ort und seine Art, das Verkaufsgespräch zu führen.

Er ist im Idealfall einzigartig und unverwechselbar. Gelingt es ihm, den Kunden emotional anzusprechen, ihn sich „zum Freund“ zu machen und für sein Produkt zu begeistern, dann wird der Kunde überzeugt zuschlagen. Und: Der Kunde ist langfristig nicht nur seinem „Partner“ gegenüber loyal, sondern auch dem Produkt und dem Unternehmen!

Rhetorische Kompetenz und Emotionale Intelligenz sind Schlüsselkompetenzen! Je mehr Botschaften täglich auf die Kunden einprasseln, umso wichtiger wird es, die Botschaften so zu verankern, dass sie einen bleibenden Eindruck hinterlassen, positiv nachwirken und präzise Entscheidungen herbeiführen. Es kommt also auf eine herausragende Inszenierung durch Sie an! Verpacken Sie Zahlen, Daten, Fakten in Bilder und überzeugen Sie auf der emotionalen Ebene. Erfüllen Sie „Wünsche“!

INHALTE

- Stimme und Körpersprache im gelungenen Zusammenspiel – Überzeugen mit persönlicher Wirkung.
- Körpersprache und Botschaft in Harmonie bringen.
- Worte und Begrifflichkeiten „kraftvoll und anziehend“ wählen.
- Treffend und motivierend formulieren – die Kunden emotional ansprechen.
- Bilder schaffen und Geschichten erzählen – Ministories für Ihre Produkte.
- Einwände und Widerstände in einer Verhandlung schmelzen lassen durch die Kraft von charmanter Souveränität. „Emotional selling“

Die grundlegenden Kenntnisse der rhetorischen Werkzeuge im Verkauf und Vertrieb werden vorausgesetzt. In diesem Seminar geht es darum, diese auch praktisch zu nutzen! Es gibt einen Anteil von bis zu 80 % an interaktiven Übungen, die sich an den beruflichen Alltagssituationen der Teilnehmenden orientieren.

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, die die Potenziale überprüfen und mit dem Faktor Emotionalität optimieren wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

25.-26.02.2019
23.-24.05.2019
08.-09.07.2019
19.-20.09.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Hamburg

21.-22.02.2019
25.-26.04.2019
19.-20.08.2019
04.-05.11.2019

TERMINE in München

31.01.-01.02.2019
27.-28.05.2019
10.-11.10.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in Frankfurt

18.-19.02.2019
06.-07.06.2019
12.-13.09.2019
18.-19.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

POWERTAG FÜR POWERSELLER

In schwierigen, fast aussichtslosen Verkaufsgesprächen immer noch eine Idee, eine Methode oder ein Argument in der Hand zu haben, mit denen Sie doch noch den Abschluss herbei führen können, das zeichnet einen Verkaufsprofi aus. Erlangen Sie noch mehr Sicherheit und Effizienz in Ihrem Handeln. Sie werden in diesem Verkaufsseminar mentale Techniken kennenlernen, Ihre Kommunikationskompetenz weiter optimieren und den Kunden „lesen“ lernen. In diesem stark praxisorientierten Intensivkurs lernen Sie, wie Sie zu absoluten Spitzenleistungen im Verkauf gelangen!

INHALTE

- Rhetorische Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Mentale Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch
- Denkstrategien der Kunden erkennen und nutzen
- Dialektik für den emotionalen Verkauf
- Die Macht der Worte – Umgang mit „Magic-Words“
- Die Nutzung der Neuro-Linguistischen-Programmierung (NLP).
- Grundlagen der Transaktionsanalyse für Powerseller
- Wie erkenne ich schnell Kundentypen und wie reagiere ich schnell auf sie?
- 3 Fragetechniken, die der Powerseller beherrschen muss
- Das „echte“ Aktive Zuhören im Powerselling
- Körpersprache strategisch nutzen
- Packen Sie den Kunden durch Inszenierung und Dramaturgie
- Beschwerdemanagement für Powerseller – so wird aus einer Beschwerde ein erfolgreiches Verkaufsgespräch
- Wie man mit Schweigen den Abschluss herbei führt

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die erfahren im Verkauf sind und ihre Kompetenzen überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

28.02.2019
20.05.2019
16.09.2019
22.11.2019

TERMINE in Hamburg

22.05.2019
25.09.2019

TERMINE in München

03.04.2019
25.09.2019

TERMINE in Frankfurt

13.03.2019
25.10.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

NETWORKING – MIT NETWORKING AUF ERFOLGSKURS „Sie finden mich im Netz!“

Den größten Nutzen – auch und gerade bezogen auf Ihr Unternehmen – ziehen Sie aus inoffiziellen Begegnungen und Gesprächen. Netzwerken (neudeutsch: Networking) ist Beziehungsmanagement und das bewusste Knüpfen von Kontakten innerhalb von Interessengemeinschaften. Ein zielgerichtet aufgebautes Geflecht von Beziehungen kann ganz unterschiedliche Vorteile mit sich bringen. Es kann dazu führen, dass Sie einfach nur gut, aktuell und umfassend informiert sind, es kann aber durchaus auch berufliche Vorteile bewirken.

Ein Netzwerk lebt vom gegenseitigen Geben und Nehmen, vom Austausch von Wissen und persönlichen Daten. Häufig dient es auch dazu, Kooperationen und Geschäfte anzubahnen – und alles auf dem Boden von Verlässlichkeit und Vertrauen. Geben Sie Professionalität weiter und erhalten Sie Professionalität für Ihren Beruf.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie erfolgreich Netzwerke auf- und ausbauen, wie Sie Netzwerke pflegen und wie Sie Nutzen aus Ihrem bestehenden Netzwerk ziehen können. Fallbeispiele machen dies deutlich und greifbar!

INHALTE

- Alle sprechen von Netzwerken – doch was bedeutet das?
- Ist netzwerken „Vitamin B“ und damit anrühlich?
- Gibt es das typische Netzwerk?
- Mit Offenheit und Neugierde auf Menschen zugehen
- Smalltalk ist auch Kommunikation
- Wie spreche ich wen an?
- Wie erzeuge ich eine persönliche Beziehung?
- 30 Sekunden in Sachen Selbstmarketing – Elevator Pitch
- Das eigene Netzwerk pflegen – Vom Geben und Nehmen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die professionell netzwerken und konstruktive Kooperationen herbeiführen möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

21.-22.03.2019
27.-28.06.2019
09.-10.09.2019
09.-10.12.2019

TERMINE in Hamburg

01.-02.04.2019
30.09.-01.10.2019

TERMINE in München

14.-15.02.2019
16.-17.09.2019

TERMINE in Frankfurt

11.-12.03.2019
23.-24.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

BUSINESSKNIGGE

„Stilsicher und erfolgreich auf dem Parkett“

Souveränes Auftreten, Stil und Etikette sind im Geschäftskontakt wichtige Faktoren für Ihren Erfolg. Sichere Umgangsformen erweitern Ihre persönliche Kompetenz, stärken Ihr Selbstbewusstsein und vermitteln dem Gesprächspartner positive Signale, die langfristig in Erinnerung bleiben.

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie sich auch in heiklen Situationen stilsicher bewegen, zeitgemäß kommunizieren und auch durch Ihr gepflegtes äußeres Erscheinungsbild überzeugen.

INHALTE

- Höflichkeitsformen, Taktgefühl und Respekt
- Grüßen, begrüßen und vorstellen/bekannt machen
- Distanzzonen kennen
- Die richtige Sitzhaltung für Sie und Ihn
- Wer tritt als erster durch die Tür, in den Fahrstuhl oder geht die Treppe hinauf?
- Ihr äußeres Erscheinungsbild – Ihre Business Garderobe
- Wie wirken Sie? Der erste Eindruck ist alles!
- Tipps für ein gelungenes Outfit
- Erfolgreiche Kommunikation
- Positive Gesprächsatmosphäre durch Charisma und Ausstrahlung
- Small Talk will gelernt sein!
- Small Talk gekonnt starten, in Gang halten und stilvoll beenden
- Rhetorik – Stimme und Sprechtechnik
- Einsatz von Mimik, Gestik und Blickkontakt
- Körpersprache und verbale Inhalte in Harmonie
- Wie gehe ich mit modernen Kommunikationsmitteln um?
- Benimmregeln bei Geschäftsessen
- Vorbereitung auf das Geschäftsessen
- Zweck des Geschäftsessens
- Erwartungen an Gast und Gastgeber
- Die richtige Sitzordnung
- Tischkultur

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die stilsicher und souverän auftreten sowie auf dem „Businessparkett“ punkten wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

14.-15.02.2019
27.-28.05.2019
01.-02.10.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Hamburg

04.-05.04.2019
21.-22.10.2019

TERMINE in München

18.-19.03.2019
19.-20.09.2019

TERMINE in Frankfurt

27.-28.03.2019
09.-10.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

PROFESSIONELLES FÜHRUNGSVERHALTEN IN DER PRAXIS „Führen Sie authentisch, zielorientiert und motivierend“

Die Anforderungsliste an Sie als Führungskraft ist lang: Kommunizieren, planen, entscheiden, delegieren, kontrollieren, motivieren ... dies alles mit Sachverstand und Weitblick, sowie dem richtigen Führungsverhalten!

Doch Experten sind sich in einem zeitgemäßen Verständnis von Führung einig – gerade diesen einen richtigen Führungsstil gibt es nicht! Erfolgreiche Führungskräfte passen ihren Führungsstil den Menschen und der jeweiligen Situation permanent an.

In diesem Führungskräfte-Training lernen Sie Ihre persönlichen Kommunikations- und Verhaltensmuster kennen, verstehen und weiter zu entwickeln. Sie erleben ein praxisnahes Training, in dem Sie Ihr Führungsverhalten aus einem neuen Blickwinkel reflektieren. Sie werden dann in der Lage sein, Ihr ganz eigenes Modell für Ihre Führungsrolle zu entwickeln und Ihre Mitarbeiter zielorientiert, authentisch und motivierend zu führen.

INHALTE

- Professionelles Führen – Vorüberlegungen
- Die Führungskraft im Spannungsfeld von agilen Prozessen und Anforderungen
- Grundsätze moderner Führung
- Führung und Einfluss oder: die Macht zu machen
- Entwicklungs- und Optimierungspotentiale als Führungskraft
- Erfolgsfaktoren für gute und effektive Führung
- Führungsstile und ihre Auswirkungen
- Situatives Führen
- Person und Aufgabe
- Bestimmung des geeigneten Führungsstils
- Die eigene „innere Welt“ erkennen
- Alte Verhaltensmuster neu bewerten
- Selbsteinschätzung – mal analytisch
- Das Zusammenspiel von Emotion, Verstand, Einstellung und Verhalten
- Führen mit emotionaler Intelligenz

- Mitarbeiter motivieren, aber wie?
- Anerkennung – richtig und zielführend
- Mitarbeiter für Ziele gewinnen
- Delegation als Führungsinstrument
- Mitarbeitergespräche richtig führen
- Die Führungskraft als Konfliktmanager
- Das Wir-Gefühl stärken!

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ihr Führungsverhalten überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

24.-25.01.2019
04.-05.03.2019
01.-02.04.2019
16.-17.05.2019
01.-02.07.2019
26.-27.09.2019
25.-26.11.2019*

TERMINE in Hamburg

25.-26.03.2019
13.-14.06.2019
02.-03.09.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in München

14.-15.03.2019
08.-09.07.2019
30.09.-01.10.2019
09.-10.12.2019

TERMINE in Frankfurt

21.-22.02.2019
23.-24.05.2019
22.-23.08.2019
21.-22.10.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

CHANGEMANAGEMENT – WANDEL GESTALTEN „Die Königsdisziplin der Führung“

Changemanagement ist für Unternehmer und Führungskräfte zur wesentlichen Aufgabe geworden. Die kontinuierliche Anpassung des Unternehmens und der Mitarbeiter an wechselnde Herausforderungen ist eine der Kernaufgaben von Führungskräften. Diese müssen daher die internen und externen Treiber für Veränderungen sowie die oft versteckten Hindernisse in ihren Organisationen verstehen und auch managen können!

Insbesondere bei komplexen Veränderungen wie Generationswechsel, Restrukturierungen, Einführung neuer IT-Systeme usw. geht es kaum ohne eine professionelle Begleitung. Die Teilnehmenden lernen Erfolgsfaktoren und typische Fehlerquellen in Change-Projekten kennen und erhalten in diesem Seminar einen Überblick über das professionelle Changemanagement.

INHALTE

- Changemanagement: Was verbirgt sich dahinter?
- Grundstruktur und Gesetzmäßigkeiten von Veränderungen
- Kritische Phasen in Entwicklungs- und Veränderungsprozessen
- Rahmenbedingungen für das Changemanagement
- Erfolgsfaktoren: Das sollten Sie tun!
- Acht Kardinalfehler in Veränderungsprozessen: Das sollten Sie vermeiden!
- Die Bedeutung der Kommunikation für gelingende Veränderungen
- Richtige Kommunikationsstrategien in Veränderungsprozessen
- Widerstand – der siamesische Zwilling der Veränderung und wie Sie damit umgehen!
- Ausgewählte Instrumente und Methoden des Changemanagements
- Das 10-Punkte-Programm einer Veränderungsplanung
- Die Rolle des „Change-Managers“
- Praxismodelle zur systematischen Gestaltung von Veränderungen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Veränderungsprozesse im Unternehmen professionell gestalten und begleiten möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout • Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

21.-22.02.2019
27.-28.05.2019
23.-24.09.2019
28.-29.11.2019*

TERMINE in Hamburg

28.-29.01.2019
27.-28.05.2019
12.-13.09.2019
16.-17.12.2019

TERMINE in München

10.-11.01.2019
06.-07.05.2019
23.-24.09.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Frankfurt

17.-18.01.2019
20.-21.05.2019
28.-29.10.2019
16.-17.12.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

VOM MITARBEITER ZUM VORGESETZTEN „Wechseln Sie erfolgreich in Ihre neue Rolle“

Der Rollenwechsel vom Kollegen zur Führungskraft stellt Sie vor Herausforderungen, denn Sie müssen nicht nur Ihre neue Führungsrolle gestalten und ausfüllen, sondern auch das Miteinander mit den Kollegen neu definieren.

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Aspekte Ihrer neuen Position als Vorgesetzte/r kennen. Sie reflektieren Ihre Persönlichkeitsmerkmale und Ihre individuellen Verhaltensmuster. Sie lernen, Ihre eigenen Stärken zu erkennen, auf sie zu vertrauen und einzusetzen.

Sie trainieren, insbesondere Ihre kommunikativen Fähigkeiten intelligent einzusetzen und wie Sie mit Konflikten, Kritik und unterschiedlichen Erwartungshaltungen konstruktiv umgehen können. Sie werden sich in Ihrer neuen Rolle klar positionieren und den schmalen Grat zwischen „Kollegen- und Führungsverhalten“ einhalten.

INHALTE

- Die neue Herausforderung als Führungskraft
- Sensibilisierung für die neue Position
- Wie wachse ich in die neue Rolle hinein?
- Wie finde ich meinen individuellen Führungsstil?
- Wie erreiche ich langfristig mehr Selbstbewusstsein?
- Das Mitarbeitergespräch – Kommunikationstransparenz mit jedem Einzelnen
- Einsatz von Lob und Kritik
- Wie motiviere ich Mitarbeiter zu Höchstleistungen?
- Ein Mitarbeiter stellt meine Qualität als Führungskraft in Frage – was dann?
- Optimierung der Kommunikation in der Gruppe
- Wie Sie auf das individuelle Verhalten Ihrer Mitarbeiter einwirken
- Das „Wir-Gefühl“ stärken und seine Wirkung nutzen
- Meetings und Besprechungen in der neuen Rolle
- Harmonie zwischen meinen persönlichen Zielen und den Unternehmenszielen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die erfolgreich in die neue Rolle und zu ihrem individuellen Führungsverhalten finden möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout • Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

17.-18.01.2019
25.-26.03.2019
01.-02.07.2019*
26.-27.09.2019
11.-12.11.2019

TERMINE in Hamburg

24.-25.01.2019
17.-18.06.2019
05.-06.09.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in München

21.-22.01.2019
13.-14.05.2019
26.-27.09.2019
25.-26.11.2019

TERMINE in Frankfurt

04.-05.03.2019
16.-17.05.2019
05.-06.09.2019
19.-20.12.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

MITARBEITERGESPRÄCHE RICHTIG FÜHREN **„Motivierte Mitarbeiter durch den Dialog auf Augenhöhe.“**

Hochmotivierte Mitarbeiter sind unbezahlbar für jedes Unternehmen. Das wohl bedeutendste Instrument der Führung ist das Mitarbeitergespräch. Die Grundvoraussetzung in einem solchen Gespräch zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern ist die Förderung eines offenen, respektvollen Verhaltens im partnerschaftlichen Dialog. Das erfordert ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl, denn nur so können Gespräche konstruktiv, motivierend und verbindlich geführt werden.

Dieses Seminar unterstützt Sie bei der Vorbereitung und Durchführung der Mitarbeitergespräche. Sie erhalten wichtige Praxistipps, auch für schwierige Themen, und können diese in umfangreichen Übungen einsetzen.

INHALTE

- Die mentale und organisatorische Vorbereitung
- Schaffung eines positiven Gesprächsklimas
- Welche Ziele sind für mich wichtig?
- Welche Gesprächsinhalte sind wichtig?
- Wer ist der Mitarbeiter – Welche Informationen über ihn benötige ich?
- Der richtige Einstieg – Smalltalk effektiv gestalten
- 3 elementare Fragetechniken für Mitarbeitergespräche
- Aktives Zuhören im Mitarbeitergespräch
- Verbale und nonverbale Signale des Mitarbeiters erkennen und nutzen
- Förderliche und hemmende Faktoren im Mitarbeitergespräch
- Behandlung unterschiedlicher Mitarbeitertypen (Schweiger, Aggressive, Ängstliche...)
- Die unterschiedlichen Gesprächsanlässe und deren Führung:
 - Anerkennungs- und Kritikgespräche.
 - Motivations- und Fördergespräche.
 - Einstellungs- und Beurteilungsgespräche.
- Entwicklung der Emotionalen Intelligenz und Sozialkompetenz.
- Die Zielvereinbarung und der runde Abschluss

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Mitarbeitergespräche kompetent, zielführend und motivierend führen möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

25.02.2019
10.04.2019
03.07.2019*
18.09.2019
11.12.2019

TERMINE in Hamburg

03.04.2019
19.06.2019
11.09.2019

TERMINE in München

20.02.2019
03.07.2019
16.10.2019

TERMINE in Frankfurt

10.04.2019
28.08.2019
20.11.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

FÜHREN MIT EMOTIONALER INTELLIGENZ „Der Schlüssel zu moderner Führung“

Die Anforderungen an Führungskräfte wandeln und erweitern sich. Fachwissen und rationale Intelligenz reichen nicht aus, um kompetent führen zu können. Vielmehr ist es die emotionale Intelligenz, die erheblich zum Führungserfolg beiträgt. Gerade im Change, in Zeiten der Veränderungen wird diese Qualität des Führens bedeutsamer.

Was ist genau emotionale Intelligenz? Wie können Sie Ihre emotionale Intelligenz entwickeln? Wie finden Sie die Balance zwischen Verstand und Emotion? Wie können Sie emotionale Intelligenz im Führungsalltag konstruktiv nutzen? Wie verbessern Sie Ihr Kommunikationsverhalten im Bereich der emotionalen Intelligenz? Fragen, auf die Sie im Seminar fundierte Antworten und Möglichkeiten zur Selbstreflektion erhalten. Lernen Sie, Dinge aus einem anderen Blickwinkel zu sehen und erweitern Sie Ihre Führungskompetenzen.

INHALTE

- Die Bedeutung der Emotionalen Intelligenz (EQ) in der heutigen Zeit.
- Der Unterschied zwischen EQ und IQ – Was ist EQ?
- Die Beziehung zwischen EQ und Führung.
- Die Grundsäulen der EQ.
- Die Grundvoraussetzung für die Weiterentwicklung der EQ – Selbstwahrnehmung.
- Wege zu einem deutlichen Selbst- und Fremdbild.
- Der Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild – ein dynamischer Prozess.
- Beherrschung kritischer Situationen.
- Emotional kontrolliertes Feedback geben und empfangen.
- Stärkung der persönlichen Kompetenz.
- Selbst- und Fremdwahrnehmung, Selbststeuerung und Eigenmotivation.
- Wie erlange ich auf der Basis der inneren Selbstzufriedenheit Empathie?
- Wie erlange ich soziale Geschicklichkeit?
- Zum Führen gehört die Emotionale Intelligenz

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die die Qualität ihrer Führung überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

18.02.2019
05.04.2019
03.07.2019
28.08.2019
07.10.2019
27.11.2019
30.11.2019*

TERMINE in Hamburg

15.02.2019
08.05.2019
18.09.2019

TERMINE in München

23.01.2019
10.07.2019
11.12.2019

TERMINE in Frankfurt

20.03.2019
26.08.2019
04.12.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

FÜHREN OHNE VORGESETZTENFUNKTION – LATERALES FÜHREN

Immer mehr Firmen setzen auf flachere Hierarchien bzw. Matrixorganisationen. Die Vorgesetztenfunktion wird neu interpretiert. Aus diesem Grund gewinnt Führen ohne Weisungsbefugnis zunehmend an Bedeutung. Ob im Projekt, auf gleicher Hierarchieebene oder über Abteilungs- und Tochtergesellschaftsgrenzen hinweg, wird laterales Führen immer wichtiger und gleichermaßen eine immer höhere Anforderung an Führungskräfte.

Dieses Seminar bietet ambitionierten Führungskräften die Möglichkeit, die Vorteile und Bedingungen lateraler Führung kennen zu lernen. Handwerkliche Tools aus Interessensklärung, Verhandlung und Konfliktprävention werden vorgestellt und mit den Anwendungsfragen aus dem unmittelbaren unternehmerischen Alltag verbunden.

INHALTE

- Grundwerkzeuge erfolgreicher Führung im Überblick
- Was „Laterales Führen“ erfolgreich macht
- Welche unterschiedlichen Interessen sind im Spiel?
- Kraftfeldanalyse und die Berücksichtigung vorhandener Machtstrukturen
- Wie schaffe ich Akzeptanz?
- Die Unterschiede wertschätzen lernen
- Zieltransparenz – Alle in einem Boot!
- Kompromissverhandlung und Konsensbildung bei schwierigen Zielvorgaben
- Deeskalierende Kommunikation
- Konfliktklärung und Konfliktprävention
- Feedback und wertschätzende Gesprächsführung als Methoden der Konfliktvorbeugung
- Unsicherheit und Widerstand erkennen, akzeptieren und konstruktiv einbinden
- Verbindliche Vereinbarungen treffen und nächste Schritte planen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die ohne disziplinarische Weisungsbefugnis den hohen Anforderungen flacher Hierarchien gerecht werden wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

11.-12.02.2019
03.-04.06.2019
16.-17.09.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in Hamburg

28.02.-01.03.2019
11.-12.06.2019
17.-18.09.2019

TERMINE in München

14.-15.02.2019
24.-25.06.2019
24.-25.10.2019

TERMINE in Frankfurt

04.-05.04.2019
15.-16.08.2019
04.-05.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

FRAUEN STARK IN FÜHRUNG **„Frauen führen anders?!“**

Im Mittelpunkt steht die Stärkung der eigenen Führungspersönlichkeit. In diesem Führungsseminar lernen Sie unterschiedliche Führungsfunktionen und -instrumente kennen. Sie werden Ihre Stärken und Ressourcen (neu) entdecken und können diese gezielt mit Blick auf die Aufgabe Mitarbeiterführung einsetzen.

Durch konkrete Anregungen werden Sie Ihren eigenen Führungsstil weiter entwickeln und optimieren. Mit den bisherigen praktischen Erfahrungen von Führung (eigenen wie auch fremden) sowie dem neu Erlernten werden Sie zukünftig souverän und dennoch weiterhin mitarbeiterorientiert Ihre Führungsrolle ausfüllen – oder gezielt eine solche anstreben. Sie wissen um die unschätzbaren Vorteile von Netzwerken und haben Spaß, sich mit männlicher Führung zu messen ohne nachzuahmen.

INHALTE

- Anforderungen an eine (weibliche) Führungskraft
- Führungsfunktionen und -instrumente der Zukunft
- Stärken erkennen / Engpässe als Lernfelder begreifen
- Weibliche und männliche Führung – ein Unterschied?
- Lust auf Macht? Angst vor Macht?
- Professionell delegieren lernen
- Am Erfolg arbeiten – Behinderungen erkennen und verändern
- Klappern gehört dazu: Marketing in eigener Sache
- Frauen und Netzwerke; Männer und Seilschaften

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Weibliche Führungskräfte, die ihre eigene Führungspersönlichkeit stärken und ihre Führungsrolle souverän sowie mitarbeiterorientiert ausfüllen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

14.-15.01.2019
07.-08.03.2019
09.-10.05.2019
30.09.-01.10.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Hamburg

05.-06.02.2019
23.-24.05.2019
21.-22.10.2019

TERMINE in München

29.-30.04.2019
06.-07.06.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in Frankfurt

07.-08.03.2019
15.-16.08.2019
07.-08.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

DEN PERSÖNLICHEN KOMPASS NEU AUSRICHTEN „Impulstag für erfahrene Führungskräfte“

Sie sind durch die langjährige Tätigkeit in Ihrem Arbeitsbereich erfahren, erfolgreich und sehr gut aufgestellt? Sie wissen einfach, wie „es“ geht? Glückwunsch! Wünschen Sie sich dennoch Impulse, um Routinen zu überprüfen, um Ihr individuelles Konzept weiterzuentwickeln?

Sie wissen, dass es förderlich aber auch fordernd ist, sich dieser Aufgabe regelmäßig zu stellen, denn Sie wollen weiterhin erfolgreich sein? Fragen Sie sich manchmal, welches „Erbe“ Sie einmal in „Ihrem“ Unternehmen hinterlassen möchten?

Dieses Seminar für erfahrene Führungskräfte gibt Ihnen die Gelegenheit, Ihr Verhalten zu reflektieren, Erfahrungen auszutauschen und Anregungen aufzunehmen. Sie erhalten wertvolles Feedback, was sicherlich in Ihrer Position seltener geworden ist. Schärfen Sie den Blick für das, was Sie erfolgreich macht und stärken Sie Ihr Potential.

INHALTE

- Stillstand = Rückschritt?
- Wie steht es um Ihr ganz persönliches Profil?
- Für welche Inhalte stehen Sie? Für welche möchten Sie stehen?
- Wie ist Ihre persönliche Präsenz?
- „Spielen“ Sie Ihre Praxiserfahrung aus? Teilen Sie Erfahrungen und Erfolge? Bauen Sie Brücken zu nachfolgenden Kollegen/innen?
- Was motiviert Sie heute in Ihrem Business?
- Können und wollen Sie diese Motivationsstrategien formulieren und weitergeben?
- Erfolg auf ganzer Linie?
- Was können Sie tun, um Ihren persönlichen Erfolg zu sichern, weiterzugeben und die nächste Generation zu gestalten?

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Führungskräfte, die neue Impulse und Feedback suchen und ihre Routinen und Potentiale überprüfen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

13.02.2019
12.06.2019
13.11.2019
11.12.2019

TERMINE in Hamburg

10.04.2019
11.09.2019

TERMINE in München

20.03.2019
14.10.2019

TERMINE in Frankfurt

28.01.2019
04.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

FÜHREN VON FÜHRUNGSKRÄFTEN „Erfahrungen nutzen – Potentiale entfalten!“

In diesem Führungskräfteseminar reflektieren Sie Ihre persönlichen Kommunikations- und Verhaltensmuster. Sie überprüfen und entwickeln Ihre Führungspraxis weiter. So führen Sie Ihre Führungskräfte zielorientiert, authentisch und motivierend, denn Sie erkennen und fördern Führungspotentiale. Der hohe Praxisbezug durch die Arbeit an konkreten Beispielen aus Ihrem beruflichen Kontext steht im Mittelpunkt.

INHALTE

- Moderne Führung
- Führung und Einfluss oder die Macht zu machen
- Führungsstile und Auswirkungen
- Die richtige Führungsmethode = Situatives Führen?
- Wie soll ich jetzt meine Führungskräfte führen?
- Das Zusammenspiel von Emotion, Verstand, Einstellung und Verhalten
- Emotionale Intelligenz als Führungskraft
- Anerkennung gezielt einsetzen
- Mitarbeiter motivieren und für gemeinsame Ziele gewinnen
- Mitarbeitergespräche unter Führungskräften
- Konflikte konstruktiv lösen
- Das Wir-Gefühl stärken!

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Führungskräfte, die neue Impulse und Feedback suchen und ihre Routinen und Potentiale überprüfen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

14.-15.02.2019
13.-14.06.2019
19.-20.09.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Hamburg

11.-12.02.2019
22.-23.08.2019
19.-20.12.2019

TERMINE in München

24.-25.01.2019
06.-07.06.2019
07.-08.11.2019

TERMINE in Frankfurt

25.-26.02.2019
22.-23.08.2019
16.-17.12.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH

Von den zahlreichen Führungsinstrumenten wird eines immer noch häufig übersehen: das Coaching der Mitarbeiter durch Führungskräfte. Dabei steckt ein großer Nutzen für alle Beteiligten darin: Kompetenzgewinn im Unternehmen, höhere Motivation durch Förderung und Wertschätzung der Mitarbeiter, mehr Vertrauen und Loyalität und nicht zuletzt Entlastung des Managements.

Dieses Seminar sensibilisiert Sie als Führungskraft für Ihre Coachingaufgabe und vermittelt Ihnen wichtige Instrumente und Methoden. Sie setzen sich mit den Facetten Ihrer Rolle als Führungskraft, Berater und Coach auseinander. So entwickeln Sie nicht nur sich und Ihre Mitarbeiter entscheidend weiter, sondern schaffen auch Freiräume und neue Ressourcen.

INHALTE

- Grundlagen des Coachings
- Klärung der Rollen: Führungskraft, Berater, Coach
- Persönliche Haltung und Motivation
- Besonderheiten des Mitarbeitercoachings
- Erfolgsfaktoren für Weiterentwicklung
- Den Spagat zwischen Führungskraft und Coach meistern, Grenzen der Doppelrolle
- Kurz- und langfristige Wirkungen des Coachings
- Kommunikative Kompetenz im Aufbau von Kontakt und Vertrauen
- Phasen des Coachingprozesses, Techniken und Interventionsmöglichkeiten
- Üben verschiedener Formen des Coachings
- Training des coachenden Führungsstils

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, die Coaching als Führungsinstrument kennen lernen und nutzen möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

21.-22.01.2019
23.-24.05.2019
30.09.-01.10.2019
17.-18.12.2019

TERMINE in Hamburg

08.-09.04.2019
24.-25.10.2019

TERMINE in München

01.-02.04.2019
24.-25.10.2019

TERMINE in Frankfurt

25.-26.03.2019
21.-22.10.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

LEADERSHIP MEETS SHAKESPEARE

„Die Kraft eines Riesen zu besitzen, ist wunderbar.

Sie wie ein Riese zu gebrauchen, ist Tyrannei.“ William Shakespeare



Mit diesem besonderen Seminarkonzept für Führungskräfte, profitieren Sie von der jahrzehntelangen Tätigkeit unseres Trainers Markus Kopf, der als Theaterregisseur, Schauspieler und Dozent in Deutschland und Europa tätig ist. Was für Sie den Reiz beinhaltet, ein – vermeintlich – völlig neues Berufsfeld kennenzulernen, birgt erstaunlich viele Parallelen zu Ihrem professionellen Alltag in Leitungspositionen.

Kaum ein Autor hat so viel über Führung und Macht nachgedacht wie der englische Dichterst. Viele der tödlichen Fehler, begangen von Shakespeares berühmtesten Protagonisten sind die gleichen, welche Führungskräfte in Sitzungssälen, Büros und Verkaufsräumen zu Fall bringen. Doch Shakespeares Protagonisten besitzen auch Charisma und Witz, die Kraft des Geistes, Diplomatie und Mitgefühl – alles Tugenden, die bis heute Führungskräften zum Erfolg verhelfen.

LEADERSHIP MEETS SHAKESPEARE bietet neben der Analyse vorgegebener Konflikte aus verschiedenen Dramen, Erkenntnisse über eigenes Konfliktverhalten. Im Erleben, d.h. Nachspielen erkennen Sie Ihre unbewussten Impulse und Emotionen, die Ihr Handeln motivieren.

INHALTE

- Konfliktmanagement by Shakespeare
- Mitarbeiterführung by Shakespeare
- Teambildung by Shakespeare
- Adaption der Erkenntnisse auf Ihren beruflichen Alltag
- Erleben Sie an sich selbst, wie sehr Emotionen Ihre Handlungen beeinflussen, und wie Sie sie beeinflussen können
- Entdecken Sie Methoden der „schwarzen Rhetorik“ bei Shakespeare.
- Verfeinern Sie Ihren sprachlichen Ausdruck, so wie es Schauspieler täglich üben
- Trainieren Sie am Beispiel Shakespeares Ihre Schlagfertigkeit
- Analyse und Nachspielen von Szenen – Wie würden Sie handeln? Was läuft hier schief?

- Fallstudien aus Ihrem beruflichen Alltag und wie Shakespeare sie gelebt hätte
- Trainieren Sie Ihre Rhetorik, indem Sie Shakespeare-Szenen in Ihre berufliche Lebenswirklichkeit übersetzen.

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen.

ZIELGRUPPE

Für erfahrene Führungskräfte, die ihr Führungsverhalten anhand der Charaktere in Shakespeares Stücken analysieren und neu bewerten möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

11.-12.02.2019
29.-30.04.2019
18.-19.06.2019
29.-30.08.2019
07.-08.10.2019
05.-06.12.2019

TERMINE in Hamburg

09.-10.05.2019
30.09.-01.10.2019

TERMINE in München

27.-28.05.2019
21.-22.10.2019

TERMINE in Frankfurt

14.-15.02.2019
29.-30.08.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

GESUNDE FÜHRUNG **„Die Führungskraft als Vorbild“**

Die Liste der vielschichtigen Anforderungen an Führungskräfte und deren Mitarbeiter ist lang. Flexibilität im Umgang mit neuen Herausforderungen ist gefragt. Doch der damit entstehende Druck macht immer mehr Menschen krank. Wissenschaftler haben in Studien längst bestätigt, dass Führungskräfte im Hinblick auf die Gesundheit ihrer Mitarbeiter eine Schlüsselrolle haben. Sensibilisieren Sie sich für diese Thematik und lernen Sie, Ressourcen für ein gesundes Selbstmanagement zu aktivieren und für den Arbeitsalltag nutzbar zu machen. Davon profitieren Sie persönlich und Ihre Mitarbeiter!

INHALTE

- Sich selbst gesund führen
 - Innere Stabilität, Selbststeuerung und Vorbildfunktion
- Stress – Entstehung, Bewältigung und Vermeidung
- Die Bedeutung von Führungsstil und Führungsverhalten für das Arbeitsempfinden, die Motivation und die Salutogenese der Mitarbeiter
- Gesundheitsorientiert kommunizieren mit Interesse, Aufmerksamkeit und Wertschätzung
- Motivatoren erkennen und Demotivatoren vermeiden
- Delegieren als vertrauensbildende Maßnahme
- Die gesunde Arbeitswelt
 - Signale und Folgen von Gesundheitsbeeinträchtigungen erkennen und vorbeugen
 - Lebensphasengerechte Aufgaben – Demographischer Wandel und generationenorientierte Führung
- Vertrauen in die Führung – wie Sie Vertrauen gewinnen und welche Aspekte zu Vertrauensdefiziten führen!

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Erfahrene Führungskräfte, die ihre Führungsrolle reflektieren und bewusst gestalten möchten, um Mitarbeiter und sich selbst gesund zu führen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

07.-08.02.2019
27.-28.05.2019
04.-05.07.2019*
30.-31.10.2019

TERMINE in Hamburg

06.-07.05.2019
30.09.-01.10.2019

TERMINE in München

11.-12.04.2019
21.-22.10.2019

TERMINE in Frankfurt

18.-19.03.2019
23.-24.09.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

STRESSMANAGEMENT UND WORK-LIFE-BALANCE „Aktiv und gelassen erfolgreich sein“

Die vielfältigen Anforderungen an Fach- und Führungskräfte, der Erfolgs-, Verantwortungs- und Zeitdruck, nehmen stetig zu. Die Fähigkeit, konstruktiv mit Belastung und Stress umzugehen, gewinnt an Bedeutung und ermöglicht Ihnen, auch in anspruchsvollen Situationen handlungs- und entscheidungsfähig zu bleiben.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie zu Ihrem individuellen Stressmanagement und somit zu mehr Ruhe, Gelassenheit und Erfolg gelangen. Ihre Selbstführungskompetenz wird gestärkt. Die hierdurch gewonnene Klarheit und Souveränität schafft die Voraussetzung für eine gelungene Work-Life-Balance. Denn als Fach- und Führungskraft leben Sie Werte, Überzeugungen und Verhaltensweisen als Vorbild vor.

INHALTE

- Was ist Stress?
- Die Wirkung von Stress auf Körper, Geist und Seele
- Das Märchen vom Eustress und Disstress!
- Stresssymptome erkennen
- Stressverstärker – Persönliche Verhaltensweisen und Glaubenssätze reflektieren
- Selbstführung – Den eigenen Weg finden
- Individuelle Ressourcen zur Stressbewältigung erkennen und nutzen
- Wertschätzung, Achtsamkeit und Stressbewältigung – untrennbar miteinander verbunden
- Gezieltes Zeitmanagement und erfolgreiches Stressmanagement
- Stresssymptome bei Mitarbeitern erkennen und vorbeugen
- Methoden zur Entspannung – Impulse zu verschiedenen Körper- und Achtsamkeitsübungen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die zu einem effektiven, individuellen Stressmanagement gelangen wollen, das nachhaltig wirkt.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

29.03.2019
03.07.2019
06.07.2019*
25.09.2019
25.11.2019

TERMINE in Hamburg

15.04.2019
16.09.2019

TERMINE in München

13.02.2019
23.10.2019

TERMINE in Frankfurt

08.04.2019
18.10.2019

*Sonderveranstaltung der Intensiv-Wochen siehe Seite 65

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

RESILIENZ-SEMINAR

„Mit innerer Kraft und Stärke Herausforderungen meistern“

Immer schneller, immer mehr – nahezu in allen Branchen nehmen die Anforderungen an Fach- und Führungskräfte zu. Da diese Entwicklung nicht mehr zurückgehen wird, ist es sinnvoll sich damit auseinanderzusetzen, wie wir mit der stetigen Dynamik und Komplexität in unserem Alltag umgehen können.

Lernen Sie in diesem Seminar diese speziellen Eigenschaften, Denk- und Verhaltensweisen kennen, die eine starke Resilienz ausmachen. Zudem trainieren Sie, diese erfolgreich in Ihren Alltag zu integrieren. So können Sie Ihre persönliche Widerstandsfähigkeit effektiv und nachhaltig stärken und sich vor möglichen Folgen von Überlastung schützen.

INHALTE

- Bedeutung von Resilienz für die persönliche Zufriedenheit, Gesundheit und Leistungsfähigkeit
- Die 7 Säulen der Resilienz
- Gezielte Stärkung der persönlichen Resilienz
- Erlernen resilienter Denk- und Verhaltensmuster
- Persönliche Kraftquellen erkennen und nutzen
- Krisen in Chancen umwandeln – Lösungsorientiert handeln
- Selbststeuerung und Selbstwirksamkeit erlangen
- Optimistisch die eigene Zukunft gestalten
- Lernen effektiv zu entspannen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre persönlichen Faktoren für emotionale Stabilität kennenlernen und nachhaltig stärken wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

18.03.2019
19.06.2019
18.09.2019
04.12.2019

TERMINE in Hamburg

20.03.2019
20.09.2019

TERMINE in München

25.02.2019
16.10.2019

TERMINE in Frankfurt

25.01.2019
28.08.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

ACHTSAMKEITSTRAINING „Stressbewältigung durch Achtsamkeit“

Wer achtsam mit sich selbst umgeht, geht automatisch auch anders mit Stress um. Termindruck, eine anstrengende Sitzung oder Kopfschmerzen – man kann lernen, solche Umstände anzunehmen, wie sie sind, mit dem Ziel, dass sie unsere Entscheidungen nicht negativ beeinflussen oder uns in Stress versetzen. Die Technik: Anhalten, atmen, merken. Das hört sich einfacher an, als es ist. Dieses Achtsamkeitstraining gibt Ihnen erste Impulse, diese Methode zu erlernen. In vielen praktischen Übungen erfahren Sie direkt, wie entlastend eine achtsame Haltung auch für Sie sein kann.

INHALTE

- Wie definieren wir Stress?
- Individuelle Stressfaktoren und Konfliktfelder erkennen
- Was ist Achtsamkeit?
- Stärkung von Selbstwirksamkeit
- Body Scan
- Einführung in die Sitz- und die Gehmeditation
- Körperübungen
- Wahrnehmungsübungen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Dieses Achtsamkeitstraining ist für alle geeignet, die sich mit dem Thema Achtsamkeit erstmalig auseinandersetzen und praxistaugliche Methoden kennenlernen möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

1 Tag intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab Entgegennahme Ihrer individuellen Anforderungen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1 Tag 10.00 – 17.00 Uhr

PREISE

750,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
790,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

20.02.2019
10.04.2019
10.07.2019
11.09.2019
11.12.2019

TERMINE in Hamburg

10.05.2019
06.11.2019

TERMINE in München

27.03.2019
18.10.2019

TERMINE in Frankfurt

13.02.2019
18.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SEMINAR FÜR SEKRETARIAT UND ASSISTENZ

„Brennpunkt Sekretariat – Da, wo es brennt, souverän bleiben“

Das Sekretariat ist das Herzstück einer jeden Organisationseinheit innerhalb eines Unternehmens. Hier laufen viele Informationen zusammen und müssen entsprechend weitergegeben werden. Kaum eine Tätigkeit im Unternehmen verlangt so viel Organisations- und Kommunikationsgeschick wie die der Assistenz. Sie sind die ultimative Schaltstelle zwischen Leitung und den zugeordneten Teams – der Dreh- und Angelpunkt.

Jede gute Sekretärin kann noch besser werden! Daher erfahren Sie in diesem Seminar wichtige Kompetenzen, um Ihre eigene Arbeit zu schaffen und dabei Ihren Chef in allen Bereichen zu unterstützen. Sie werden die Besonderheiten Ihres Arbeitsplatzes reflektieren, Optimierungschancen erkennen und neue Handlungsmöglichkeiten für sich erfahren.

INHALTE

- Grundlagen der erfolgreichen Kommunikation
- Wie kommuniziere ich mit wem?
- Meine Stärken kennen – meine Schwächen in Lernfelder umwandeln
- Entdecken verborgener Talente und Fähigkeiten
- Verwaltet mich die Zeit oder umgekehrt?
- Was mache ich gut? Wo und wie kann ich mich verbessern? – Eine Bestandsaufnahme
- Auch in Krisenzeiten gute Stimmung verbreiten und zielorientiert arbeiten
- Nachhaltigkeit und Verbindlichkeit trainieren

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Assistenz, die ihre Fähigkeiten überprüfen, erweitern und optimieren möchten.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

18.-19.02.2019
24.-25.06.2019
05.-06.09.2019
25.-26.11.2019

TERMINE in Hamburg

04.-05.04.2019
28.-29.10.2019

TERMINE in München

25.-26.03.2019
19.-20.09.2019

TERMINE in Frankfurt

07.-08.02.2019
09.-10.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

PROJEKTMANAGEMENT IN DER PRAXIS „Projekte erfolgreich leiten und abschließen“

Projektarbeit ist eine ständige Herausforderung. Ein Standbein erfolgreicher Projektarbeit ist die Beherrschung der technischen Methoden und Tools. Als Projektleiter sollten Sie ebenso gut ausgeprägte „Soft Skills“, also kommunikative, motivierende und konfliktlösende Techniken beherrschen. So können Sie Ihr Team erfolgreich entwickeln und durch die Herausforderungen von Projektarbeit führen.

Die Seminardetails: In diesem Seminar lernen Sie anhand konkreter Beispiele, Projekte ganzheitlich strategisch zu planen, zu realisieren und wie eine gute Projektkommunikation gelingt. Sie können Ihr Projekt effizient überwachen, steuern und zum erfolgreichen Abschluss führen.

INHALTE

- Projektplanung, Projektsteuerung, Projektevaluierung
 - o Budget
 - o Anforderungen und Ziele
 - o Machbarkeitsprüfung
 - o Projektstart
 - o Ablauf und Terminplanung
 - o Outsourcing
 - o Kontrolle
- Projektführung
 - o Konfliktmanagementtechniken
 - o Krisen- und Risikomanagement
 - o Führung und Motivation
 - o Verhandlung / Entscheidungsfindung
 - o Kreativität
- Projektkommunikation – Präsentation/Moderation
- Problemlösung – Lösungsvarianten und Problemlösungsmodelle

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre Projekte ganzheitlich strategisch mit einer gelungenen Projektkommunikation zum erfolgreichen Abschluss bringen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

28.-29.01.2019
11.-12.07.2019
12.-13.09.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in Hamburg

18.-19.02.2019
12.-13.08.2019
12.-13.12.2019

TERMINE in München

28.-29.03.2019
01.-02.07.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in Frankfurt

11.-12.04.2019
19.-20.08.2019
28.-29.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

LEAN-ADMINISTRATION: „5 S-Outlook – Der digitale Schreibtisch“



Organisieren und managen Sie Ihre E-Mails, Termine, Aufgaben und Ablagen in Outlook praktisch, einfach und sinnvoll. Outlook ist ein wahres Multitalent, um E-Mails, Termine, Aufgaben und Ablagen effizient zu verwalten und zu steuern. Jeder kennt das Gefühl – überquellende Eingangsordner, ungewollte Flut an E-Mails, langes Suchen. Das Bürosystem Outlook bietet – im Sinne ihrer Urheber – viele Funktionen und Möglichkeiten. Vorausgesetzt, man kennt und nutzt wesentliche Funktionen, die das Arbeiten mit Outlook effizienter machen.

Das Seminar 5S-Outlook ist eine ideale Ergänzung, um die Effizienz an Ihrem Arbeitsplatz zu steigern. Mit einer Vielzahl an konkreten Beispielen bieten wir Ihnen einen hohen Praxisbezug und einen optimalen Lernerfolg, damit Sie das Wissen direkt in der täglichen Arbeit – an Ihrem „digitalen Schreibtisch“ – nutzen und 5S Outlook erfolgreich umsetzen können. Ein aufgeräumter und strukturierter „digitaler Schreibtisch“ fördert positives Denken und sorgt für einen klaren Kopf. Hoher Nutzen, geringer Aufwand! Das Seminar 5S-Outlook ist ein pragmatischer Ansatz, keine Expertenschulung. Das Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie mit der 5S-Philosophie Ihren „digitalen Schreibtisch“ wieder souverän managen und Outlook noch effizienter nutzen. Die Inhalte des Seminars sind in einer verständlichen Sprache – für den Anwender aus der Praxis aufbereitet. Ihr Arbeitsplatz – Ihr digitaler Schreibtisch wird wieder zur zentralen und funktionalen Schaltstelle. Das Bürosystem Outlook ist auf Prozessanforderungen und Ihren persönlichen Arbeitsstil abgestimmt. Sie benötigen einen eigenen Laptop für das Seminar!

INHALTE

- Grundlagen Lean-Administration und Lean-Denken
- 5 S-Outlook – der digitale Schreibtisch: E-Mails, Termine, Aufgaben und Ablagen einfach organisieren
- S1 – Sortiere aus (Überblick schaffen, Grundlagen, Programmfenster, Altes kann weg!)
- S2 – Systematisieren (effiziente Übersichten, Ablagen, Aufgaben, Termine, strukturierter Kalender, E-Mail – mehr als nur eine Nachricht)
- S3 – Sauberkeit (eindämmen E-Mail Flut, Wegwerfmanagement einführen, Sicherheit)

- S4 – Standardisierung (Grundeinstellungen, Kontakte anlegen, Regeln, Terminmanagement, Wichtiges zuerst, Signaturen, Verknüpfen von E-Mail, Termin, Aufgabe, Kalender)
- S5 – Selbstdisziplin (täglicher Umgang mit Outlook – Mein Outlook, Standards einhalten)
- Wertvolle Tipps und Hinweise zur einfachen und praxisorientierten Anwendung der 5S-Methode, um Ihren „digitalen Schreibtisch“ effizienter zu gestalten
- Übungen – Auswahl und Umsetzung anhand praxisbezogener Beispiele
- Dialogrunde und Diskussion (Vertiefung, Tipps und Erfahrungsaustausch)

METHODEN:

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen. Die individuellen Lösungsansätze werden am eigenen Laptop erarbeitet und umgesetzt.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ein grundlegendes Verständnis für Lean-Office entwickeln und ihren „digitalen Schreibtisch“ effizienter nutzen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

25.-26.02.2019
06.-07.06.2019
02.-03.09.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Hamburg

21.-22.03.2019
17.-18.06.2019
29.-30.08.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in München

17.-18.01.2019
08.-09.04.2019
07.-08.10.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Frankfurt

04.-05.02.2019
06.-07.05.2019
14.-15.10.2019
18.-19.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

AGILES PROJEKTMANAGEMENT



Im unternehmerischen Umfeld ändern sich die Rahmenbedingungen immer schneller. Auch das Projektmanagement muss mit den sich verändernden Anforderungen Schritt halten, damit Unternehmen erfolgreich agieren können.

Agiles Projektmanagement bietet eine Antwort auf die Schnelligkeit in Projekten und überzeugt durch eine hohe Flexibilität und Geschwindigkeit in der Planung und Umsetzung von Projekten unterschiedlicher Art.

Längst sind agile Methoden nicht mehr nur auf den IT-Sektor und Softwareprojekte beschränkt. Wir bieten dem Teilnehmer Grundlagen über das Agile Projektmanagement an. Er erfährt alles Wissenswerte über die agilen Projektmanagementmethoden in der Praxis.

INHALTE

- Was genau bedeutet „agil“?
- Was sind die Ziele agiler Vorgehensweisen?
- Welche unterschiedlichen agilen Vorgehensweisen gibt es, was beinhalten sie und wann werden sie eingesetzt?
- Was unterscheidet agile Vorgehensweisen von klassischem Projektmanagement hinsichtlich Requirements, Projektplanung und Organisationsstruktur?
- Was muss getan werden, um „agil“ zu werden
- Scrummanagement
- Kann jedes Unternehmen agil werden?
- Projektabschluss und Evaluation – wie bleiben wir agil

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Ihre Projekte professionell und effizient mit Excel managen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

25.-26.03.2019
01.-02.07.2019
04.-05.11.2019

TERMINE in Hamburg

07.-08.02.2019
27.-28.05.2019
11.-12.11.2019

TERMINE in München

14.-15.02.2019
20.-21.05.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in Frankfurt

21.-22.03.2019
03.-04.06.2019
21.-22.10.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de



PROJEKTMANAGEMENT MIT EXCEL

Als Projektleiter, Projektcontroller und Projektmitarbeiter stehen wir vor vielfältigen Herausforderungen und möchten mit Excel unsere Projekte übersichtlich planen und effizient verfolgen können. Mit Excel Projektstrukturpläne entwickeln, Gantt-Diagramme, Kostenpläne, Meilensteintrendanalysen und Earned-Value-Methoden. Von der Projektskizze über die konkrete Kostenermittlung, die Aufgabenverteilung bis zur erfolgreichen Umsetzung. Unsere Projekte zu managen verlangt viele fachliche, organisatorische und administrative Fähigkeiten. Oft gilt es, komplexe Abhängigkeiten zu überblicken, verschiedene Abteilungen zu koordinieren und Teilergebnisse auszuwerten.

Sie benötigen einen eigenen Laptop für das Seminar!

INHALTE

- Formatierung rundum (insb. Automatisches formatieren, abhängig von Inhalten)
- Projektplanungswerkzeuge
- Projektstrukturplanung
- RACI-Matrix
- Kommunikationsplan
- Gantt-Diagramm
- Projektmanagement-Methoden
- Kostenplanung
- Product-Backlog
- Projektüberwachungswerkzeuge
- Soll-Ist- und Soll-Wird-Vergleiche
- Meilensteintrendanalyse
- Earned-Value-Analyse
- Tipps und Tricks
- Fehlervermeidung
- Zeitspartipps
- Nützliche Tabellenfunktionen

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen. Die individuellen Lösungsansätze werden am eigenen Laptop erarbeitet und umgesetzt.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Ihre Projekte professionell und effizient mit Excel managen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

950,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.090,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

28.02.-01.03.2019
03.-04.06.2019
05.-06.09.2019
25.-26.11.2019

TERMINE in Hamburg

18.-19.03.2019
13.-14.06.2019
09.-10.09.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in München

21.-22.02.2019
20.-21.05.2019
25.-26.07.2019
28.-29.11.2019

TERMINE in Frankfurt

28.-29.03.2019
16.-17.05.2019
17.-18.10.2019
14.-15.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

TRAIN THE TRAINER – LEHREN WILL GELEHRT SEIN!

Erfolgreich Trainings durchzuführen ist eine hohe Kunst, die in der Praxis erprobt werden will. In diesem Seminar integrieren wir theoretische Grundlagen, praktisches Tun, Selbstwahrnehmung und objektives Feedback. Sie erhalten so das grundlegende Rüst- und Handwerkzeug, um Ihr fachliches Know-how ansprechend und lebendig rüberzubringen.

Neben kommunikativen Kompetenzen lernen Sie, gruppendynamische Prozesse zu erkennen und zu steuern, sowie als Trainer/in in herausfordernden Situationen souverän zu agieren. Impulse zum Lerntransfer runden dieses Training ab. So machen Sie auf dem Seminarmarkt als Trainer/in den Unterschied!

INHALTE

- Wesentliche Aspekte des Trainingsverhaltens
- Die Beschreibung des „perfekten Trainers“
- Als Trainer/in auf der „Theaterbühne“ – der Teilnehmer will sich unterhalten fühlen
- Inszenierung und Dramaturgie in Seminaren
- Einsatzplanung der Lehrmethoden
- Welche Medien setze ich als Trainer/in ein?
- Gruppendynamik steuern
- Motivation der Teilnehmer
- Realer Einsatz der Lehrmethoden
- Trainerverhalten in unangenehmen Situationen
- Konflikt- und Störungsmanagement für Trainer/innen
- Umgang mit schwierigen bzw. unterschiedlichen Seminarteilnehmern
- Homogene Gruppen – Heterogene Gruppen
- Lerntransfersicherung
- Evaluierung und Erfolgskontrolle.

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Trainer/innen, die in anspruchsvollen Situationen souverän agieren und ihr fachliches Know-how ansprechend und lebendig vermitteln wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

21.-22.01.2019
25.-26.03.2019
06.-07.06.2019
12.-13.09.2019
28.-29.10.2019
05.-06.12.2019

TERMINE in Hamburg

18.-19.02.2019
20.-21.06.2019
05.-06.09.2019
18.-19.11.2019

TERMINE in München

21.-22.03.2019
15.-16.07.2019
26.-27.09.2019
02.-03.12.2019

TERMINE in Frankfurt

30.-31.01.2019
03.-04.06.2019
26.-27.09.2019
14.-15.11.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

SEMINAR FÜR AUSZUBILDENDE „Fit für den Job!“

Ziel dieses Seminars ist es, die Auszubildenden fit zu machen für ein souveränes Auftreten in der Arbeitswelt. So werden sie als kompetente Gesprächspartner wahrgenommen und können ihr Unternehmen professionell repräsentieren.

In diesem Seminar lernen die Auszubildenden ihre persönliche Wirkung auf Andere kennen. Sie setzen sich mit den Grundlagen erfolgreicher Kommunikation und der gelungenen Präsentation von Arbeitsergebnissen etc. auseinander. Weiter werden konkrete Tipps für ein ausgewogenes Selbst- & und Zeitmanagement gegeben. Zum Abschluss folgt eine Einführung in die Grundregeln des Knigge.

INHALTE

- Grundlagen der Kommunikation
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Das „echte“ Aktive Zuhören – Wertschätzung ist alles
- Welt, Wahrnehmung und Wirklichkeit
- Wer gezielt fragt, erfährt mehr
- Gespräche vorbereiten – Was genau ist mein Ziel?
- Kundenorientierung und Verbindlichkeit – persönlich und am Telefon!
- Wie wirke ich eigentlich auf Andere?
- Welchen ersten Eindruck vermittele ich?
- Menschliche „Werkzeuge“ für die Steigerung des „Emotionalen Gesamteindrucks“
- Stärken stärken, Schwächen schwächen!
- Selbst- & Zeitmanagement
- Businessknigge – Souveränes Auftreten in der Arbeitswelt

METHODEN

Die Seminare sind intensiv praxisorientiert. Alle Inhalte werden gemeinsam in Einzel- oder Teamübungen, Fallbesprechungen sowie in Plenumsreflektion und Diskussion erarbeitet. Der/die Referent/in gibt prägnante Inputs aus Psychologie, Kommunikations- und Managementforschung. Die Teilnehmenden haben Gelegenheit, eigene Praxisbeispiele einzubringen und mittels Videoanalyse zu reflektieren. Sinnvolle Methodenwechsel ermöglichen einen hohen Erlebnis- und Ergebnisfaktor.

ZIELGRUPPE

Auszubildende, die von Beginn an einen verbindlichen und souveränen Auftritt hinlegen wollen.

SEMINARLEISTUNGEN

2 Tage intensives Training • Teilnahmezertifikat • Handout
• Seminargetränke • gemeinsames Mittagessen • vorab nehmen wir Ihre individuellen Erwartungen entgegen • auf Wunsch unterstützen wir Sie gerne bei der Hotelbuchung

ZEITEN

- 1. Tag 10.00 – 17.00 Uhr
- 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

PREISE

1.050,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Münster
1.150,00 € zzgl. MwSt. für dieses Seminar in Hamburg, Frankfurt oder München

TERMINE in Münster

10.-11.01.2019
20.-21.05.2019
02.-03.09.2019
14.-15.11.2019

TERMINE in Hamburg

21.-22.01.2019
26.-27.08.2019

TERMINE in München

11.-12.03.2019
10.-11.10.2019

TERMINE in Frankfurt

18.-19.02.2019
19.-20.09.2019

WEITERE INFORMATIONEN, BERATUNG UND ANMELDUNG UNTER

Tel. +49 251 2075533
Fax +49 251 2075534
mail@hermannsen-concept.de
www.hermannsen-concept.de

INTENSIV-WOCHEN

Unsere Intensiv-Wochen bieten Ihnen die Möglichkeit, sich in kurzer Zeit kompakt zu ausgewählten Themen aus unserem Seminarprogramm fortzubilden. Die förderliche Atmosphäre und die vielfältige Themenauswahl geben Impulse und lassen genügend Raum, sich konstruktiv und gezielt mit der eigenen beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung auseinanderzusetzen. Erfolgreich!

Für Fach- und Führungskräfte 03.06.-07.06.2019

Mo	Di	Mi	Do	Fr
Rhetorik-Intensivtraining		Argumentations- training	Professionelle Kommunikation und Gesprächsführung	
Inhalte s. S. 8		Inhalte s. S. 31	Inhalte s. S. 9	

Für Führungskräfte 01.07.-06.07.2019

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa
Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten	Mitarbeitergesprä- che richtig führen		Gesunde Führung		Stressma- nagement und Work-Life- Balance
Inhalte s. S. 45	Inhalte s. S. 46		Inhalte s. S. 54		Inhalte s. S. 55

Ferienkurse Rhetorik – Intensivtraining

Unser beliebtes Rhetorik-Intensivtraining können Sie nun auch in den Ferien besuchen. Informationen zu Inhalten und weiteren Terminen finden Sie auf Seite 7.

Münster	Hamburg	München	Frankfurt
22.-23.07.2019 22.-23.08.2019	01.-02.08.2019	02.-03.09.2019	08.-09.07.2019
Preis: statt 1.050,- € jetzt 850,- €	Preis: statt 1.150,- € jetzt 950,- €	Preis: statt 1.150,- € jetzt 950,- €	Preis: statt 1.150,- € jetzt 950,- €

Die jeweiligen Module sind als Einzel-seminare oder vergünstigt als Paket buchbar. Ihre Investition ab 3 Weiter-bildungstagen:

3 Seminartage für	1.650,- € zzgl. MwSt.
4 Seminartage für	1.900,- € zzgl. MwSt.
5 Seminartage für	2.550,- € zzgl. MwSt.
6 Seminartage für	3.150,- € zzgl. MwSt.

Einzelbuchungen zum normalen Seminarpreis möglich.

18.11.-22.11.2019

Mo	Di	Mi	Do	Fr
Wie wirke ich		Körpersprache	Geschlechtsspezifische Kommunikation	
Inhalte s. S. 32		Inhalte s. S. 17	Inhalte s. S. 16	

25.11.-30.11.2019

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa
Professionelles Führungsverhalten in der Praxis		Rollen überneh- men – Anforderun- gen authentisch gerecht werden	Changemanage- ment – Wandel gestalten		Führen mit emoti- onaler Intelligenz
Inhalte s. S. 43		Inhalte s. S. 24	Inhalte s. S. 44		Inhalte s. S. 47

Nutzen Sie die ruhige Zeit und das vergünstigte Angebot!

FIRMENKUNDEN-RABATT

Gibt es mehrere Kollegen oder Mitarbeiter mit dem gleichen Bedarf in Ihrem Hause?

In diesem Fall bieten wir Ihnen unseren Firmenkunden-Rabatt für die Offenen Seminare wie folgt an:

- für den 2. Teilnehmer: **10 %** Rabatt
- für den 3. Teilnehmer: **15 %** Rabatt
- für den 4. Teilnehmer: **20 %** Rabatt

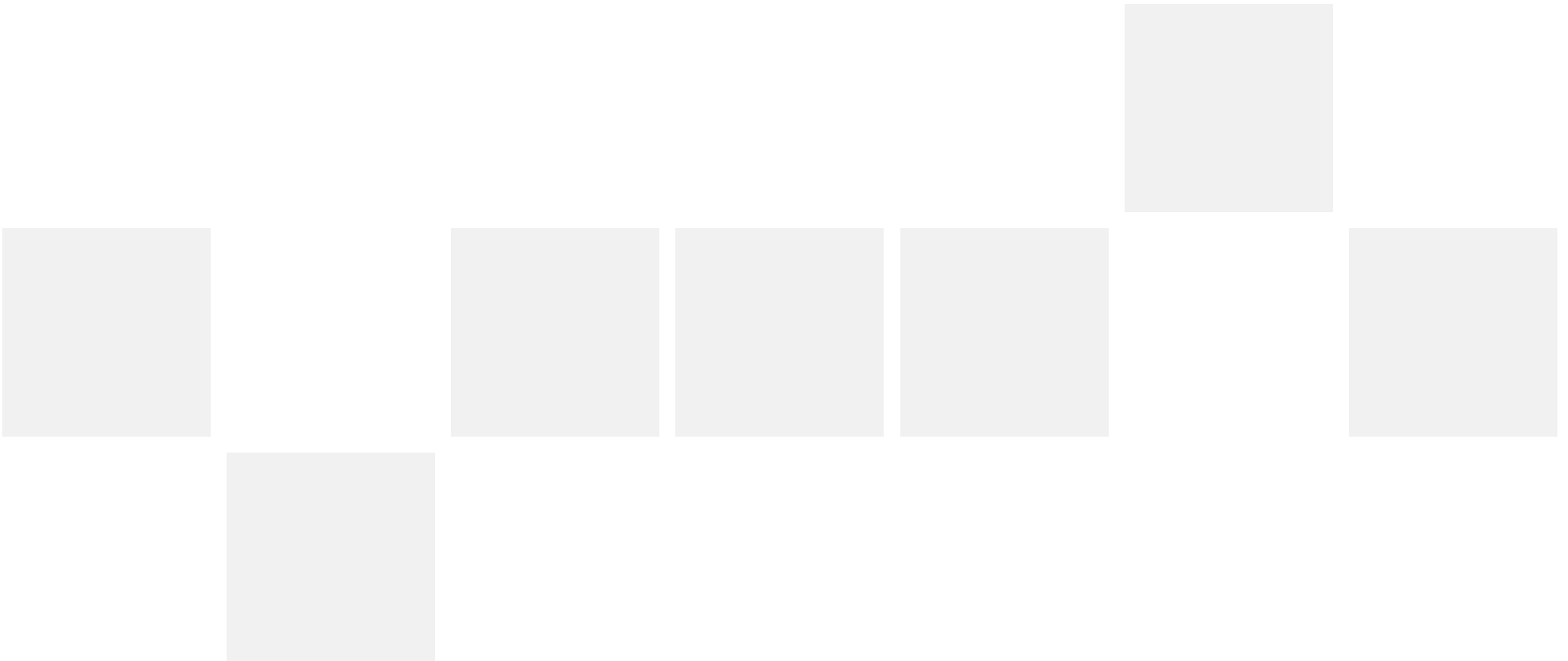
bei Anmeldung zum selben Seminartermin!

**Ausgenommen sind Paket-Buchungen für unsere Intensiv-Wochen und unsere Ferienkurse.*

Sprechen Sie uns gerne an. **KOMMUNIKATION IST ALLES!**

WEITERE INFORMATIONEN UNTER

Tel. +49 251 2075533



Kommunikation ist alles! Auf ein Wort ...

Per Mail, per Telefon oder persönlich – Individuelle
Beratung und Buchungsoptionen erhalten Sie hier:

Hermannsen-Concept

Wienburgstraße 207

48159 Münster

Fon: +49.251.2075533

Fax: +49.251.2075534

mail@hermannsen-concept.de

www.hermannsen-concept.de

Wir freuen uns auf Sie!

