

SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

FÜHRUNGSKOMPETENZ UND
PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

JAHRESÜBERSICHT 2019

An abstract graphic composed of several overlapping, semi-transparent geometric shapes in various shades of blue, teal, and green. The shapes are angular and layered, creating a sense of depth and movement. The colors transition from light blues and teals to darker blues and greens.

SEMINARE FÜR DIE BESTEN

*„Was vor uns liegt
und was hinter uns liegt,
ist unbedeutend,
verglichen mit dem,
was in uns steckt.“*

R.W. Emerson

Entdecken Sie, was in Ihnen steckt – und nutzen Sie Ihre Potenziale. Sie sind die Quelle für neue Energie und Erfolg im Berufsleben.

Top Referenten vermitteln ihr Wissen mit viel persönlichem Engagement und Blick für die Individualität der Seminarteilnehmer. Intensive Praxistrainings sichern den Umsetzungserfolg des Erlernten.

IN DIESEM KATALOG FINDEN SIE FORTBILDUNGSANGEBOTE ZU

- MITARBEITERFÜHRUNG
- PERSÖNLICHKEIT & SELBSTMANAGEMENT
- RHETORIK & VERHANDELN

NÄHERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE VON



PETRA GEIGER

Konferenz-Managerin

E-Mail: petra.geiger@management-forum.de

Tel. +49 (0)8151/2719-39



CHRISTA REHSE

Konferenz-Managerin

E-Mail: christa.rehse@management-forum.de

Tel. +49 (0)8151/2719-16

Wir freuen uns auf Sie!

Katalog online: www.management-forum.de/katalog



IHRE SEMINARE

MITARBEITER- FÜHRUNG

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten	6
Führen für junge Führungskräfte	7
Führen für erfahrene Führungskräfte	8
Leistung mit Freude – neue Wege in der Führung	9
Führen an der Leistungsgrenze	10
Agile Führung	11
Intrinsische Motivation aktivieren – Spitzenleistungen erzielen	12
Führen ohne Personalverantwortung	13
Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte	14
Mitarbeiterführung für Leitende Ärzte	15
Exzellente führen in Vertrieb und Verkauf NEU	16
Führungstraining auf dem Segelschiff	17
Radikal führen – Dr. Reinhard K. Sprenger live	18

PERSÖNLICHKEIT & SELBSTMANAGEMENT

Ruhige Menschen – starke Wirkung	20
Hochleistung unter Druck, Unsicherheit & Komplexität	21
Brennen, ohne auszubrennen	22
Balance halten in bewegten Zeiten	23
Professioneller Umgang mit schwierigen Charakteren	24
Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen	25
Konflikt-Werkstatt NEU	26
Souveränitätstraining	27
Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien	28
Mit Diplomatie zum Erfolg	29
Cool bleiben – gelassen reagieren	30
Stressmanagement für Fach- und Führungskräfte aus Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen NEU	31
Auftritt und Wirkung	32
Entscheiden unter Druck – Training im Flugsimulator	33

RHETORIK & VERHANDELN

Stimme, Rhetorik und Körpersprache	36
Erfolg durch Körpersprache – Samy Molcho live	37
Erfolgreich argumentieren	38
Eloquenz und Schlagfertigkeit	39
Einfach erklärt!	40
Harte Verkaufsgespräche erfolgreich führen	41
Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept	42
Verhandeln extrem	43

ÜBERBLICK

Seminarkalender	45-48
Referenten	49-56
Anmeldung	57-58



MITARBEITER- FÜHRUNG

VOM MITARBEITER ZUM VORGESETZTEN

Die ersten 100 Tage als Führungskraft

Zusammenfassung

Bisher standen vor allem Ihre fachlichen Kenntnisse im Vordergrund. Mit der Führung von Mitarbeitern stehen Sie vor neuen Aufgaben. Als Führungskraft müssen Sie die Qualität Ihrer Führung vom ersten Tag an unter Beweis stellen. Darauf können Sie sich vorbereiten, denn Führung ist erlernbar! Nutzen Sie den Rollenwechsel bewusst als Gestaltungschance und gewinnen Sie von Anfang an Akzeptanz, Glaubwürdigkeit, Respekt und Vertrauen. Bereiten Sie sich professionell auf die neuen Aufgaben vor!

Inhalte

- > Führungskompetenz systematisch steigern
- > Den individuellen Führungsstil entwickeln
- > Die wichtigsten Führungsinstrumente gezielt einsetzen
- > Sicherheit bei Mitarbeitergesprächen gewinnen
- > Den Rollenwechsel souverän meistern

Ihr Nutzen

- > Sie erhalten eine individuelle Führungsstil-Analyse.
- > Sie üben anhand eigener Fälle aus Ihrem Führungsalltag.
- > Sie trainieren das professionelle Mitarbeitergespräch und Feedback.
- > Sie analysieren Ihre individuelle Führungssituation und entwickeln Handlungsalternativen.
- > Das Seminar bietet Raum für persönliche Reflexion.

Zielgruppe

Führungs- und Nachwuchskräfte, die in eine Führungsposition befördert wurden oder sich intensiv auf eine neue Führungsposition vorbereiten und ihre Führungskompetenz optimieren wollen.

Termine und Orte:

21./22. März 2019
in Starnberg

7./8. Mai 2019
in Köln

22./23. Oktober 2019
in Berlin

26./27. November 2019
in Stuttgart

Referentin:

Marion Schiffner

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
vom-mitarbeiter-zum-
vorgesetzten](http://www.management-forum.de/vom-mitarbeiter-zum-vorgesetzten)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



FÜHREN FÜR JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE

Zusammenfassung

Als junge Führungskraft stehen Sie oft besonders im Fokus. Kollegen, Mitarbeiter, der eigene Vorgesetzte - alle schauen genau hin, wie Sie sich im Führungsalltag behaupten. Finden Sie Ihren eigenen, authentischen Weg in der (neuen) Führungsrolle, der Ihrer Persönlichkeit und Ihren Werten entspricht und führen Sie Ihre Mitarbeiter situativ und individuell zum Erfolg. Trainieren Sie die wichtigsten Führungstools – motivieren, delegieren und führen Sie Feedback- und Kritikgespräche souverän und gekonnt.

Inhalte

- > Den eigenen Führungsstil reflektieren und schärfen
- > Leistungsstarke Arbeitsbeziehungen zu Mitarbeitern aufbauen
- > Unterschiedliche Charaktere souverän führen
- > Mitarbeiter für Aufgaben erfolgreich motivieren
- > Die Führungsinstrumente Delegation, Kontrolle, Feedback sicher einsetzen
- > Wertschätzung und konstruktive Kritik angemessen ausdrücken
- > Durch gekonnte Gesprächssteuerung Konflikten vorbeugen
- > Sicher mit Erwartungen und Anforderungen umgehen

Ihr Nutzen

- > Sie gewinnen Klarheit über Ihr Führungsverständnis und schaffen damit die Basis für gelungene Zusammenarbeit im Team.
- > Sie erfahren komprimiert auf das Wesentliche, worauf es im Führungsalltag wirklich ankommt.
- > Sie erhalten einen Überblick über die wichtigsten Führungsinstrumente und trainieren, diese souverän anzuwenden.
- > Sie entwickeln den zu Ihnen passenden Führungsstil weiter.

Zielgruppe

Junge Führungskräfte, die erste Praxiserfahrungen in der Führungsrolle mitbringen, ihre Führungspersönlichkeit weiterentwickeln, ihre Kompetenz in der Mitarbeiterführung ausbauen und den Führungsalltag sicher meistern wollen.

Termine und Orte:

15./16. Mai 2019
in Bad Homburg

2./3. Juli 2019
in Starnberg

6./7. November 2019
in Stuttgart

10./11. Dezember 2019
in Köln

Referentin:

Anne David

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
fuehrungskraft](http://www.management-forum.de/fuehrungskraft)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



FÜHREN FÜR ERFAHRENE FÜHRUNGSKRÄFTE

3 TAGE

Zusammenfassung

Wirksame Führungskräfte schaffen es, auf die Leistung ihrer Mitarbeiter gezielt Einfluss zu nehmen, und tragen über deren Motivation und Leistungsbereitschaft zu einem erheblichen Anteil zum Unternehmenserfolg bei. Die Anforderungen und die Erwartungen, die an Führungskräfte gestellt werden, sind herausfordernd. Auch bei erfahrenen Führungskräften funktioniert die effektive Führung von Mitarbeitern nicht immer so, wie sie es sich vorstellen. Auf diesem Seminar werden mitgebrachte Erfahrungen und eigene Fälle mit neuem Wissen angereichert. Der persönliche Führungswerkzeugkoffer wird neu bestückt und die vorhandenen Führungsinstrumente „geschärft“.

Inhalte

- > Führen heißt kommunizieren – der Führungsdialog und seine Wirksamkeit
- > Führen in schwierigen Situationen – Konfliktsignale erkennen und frühzeitig intervenieren
- > Führen und Motivation – ein Thema voller Missverständnisse
- > Führen im Team – Leistungsfähigkeit und Klima im Team verbessern
- > Führen in Veränderungen – mit Widerständen umgehen und lösungsorientiert Veränderungen gestalten
- > Führen mit Zielen – Ziele systematisch formulieren und vereinbaren

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, durch welche Führungsinstrumente Sie professioneller werden.
- > Sie erfahren Wesentliches über Ihren eigenen Führungsstil und erhalten verlässliche Rückmeldung aus verschiedenen Blickwinkeln.
- > Sie bekommen Kompetenz und Souveränität in der Führung.
- > Sie steigern Ihre eigene Wirksamkeit.

Zielgruppe

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an Führungskräfte, die einen hohen Anspruch an die Professionalität und Effizienz ihres eigenen Führungsstils haben.

Termine und Orte:

27.-29. März 2019
im Schloss Hohenkammer

6.-8. November 2019
in Hagen

Referenten:

Prof. Dr. Eduard Jochum
Anette Palm
Gisela Maria Schmitz

Teilnahmegebühr:

€ 2.595,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/fuehren
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



LEISTUNG MIT FREUDE – NEUE WEGE IN DER FÜHRUNG

Zusammenfassung

Führung braucht neue Wege im wachsenden Spannungsfeld zwischen Marktanforderungen und Mitarbeiter-Bedürfnissen – weil Arbeit, Zufriedenheit und Erfolg keine Widersprüche sind. Erreichen Sie nachhaltig geringere Ausfallzeiten, höhere Produktivität und weniger ungewollte Fluktuation von Mitarbeitern und beflügeln Sie Ihren unternehmerischen Erfolg durch Engagement, Kreativität und Innovation.

Inhalte

- > Zufrieden arbeiten – erfolgreich arbeiten: Stärken stärken als Erfolgsstrategie, was Menschen wirklich motiviert
- > Nachhaltige tragfähige Beziehungen aufbauen und pflegen: Warum Wertschätzung so wichtig ist und wie man sie vermittelt,
- > Sinn (er)kennen und erleben um anspruchsvolle Ziele zu erreichen: Führungsaufgabe Zuversicht
- > Freude am Erfolg: Partizipation und Erfolgserlebnisse fördern und nutzen
- > Mitarbeiter-Gespräche führen, die positiv wirken

Ihr Nutzen

Das Seminar basiert auf aktuellsten wissenschaftlich belegten Erkenntnissen aus Psychologie und Neurowissenschaften.

- > Sie entlarven Mythen, die den Führungsalltag prägen
- > Sie lernen, wie Sie Energien mobilisieren, Potenziale freisetzen und Herausforderungen erfolgreich begegnen
- > Sie gewinnen Souveränität für erfolgreiches und positives Führen
- > Sie erhalten Impulse für Ihre eigene Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit
- > Sie trainieren an Ihren individuellen Fällen.
- > Sie führen auf Wunsch ein persönliches Coaching-Gespräch mit der Seminarleiterin.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter und sich selbst dazu befähigen möchten, ihr volles Potenzial zu entfalten und zur Geltung zu bringen und die damit außergewöhnlich gute Ergebnisse erreichen möchten.

Termine und Ort:

12./13. März 2019
in Starnberg

21./22. Mai 2019
in Düsseldorf Kaarst

Referentin:

Andrea Prehofer

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/leistung
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



FÜHREN AN DER LEISTUNGSGRENZE

3 TAGE

Verschleißende Belastung vermeiden
– Spitzenleistungen erzielen

Zusammenfassung

Führungskräfte und Mitarbeiter stecken in einem Dilemma: Einerseits erfordert die hohe Veränderungsgeschwindigkeit in ihren Geschäftsfeldern flexibles und agiles Arbeiten. Andererseits hemmen nach wie vor starre Strukturen und Abläufe das Tempo und sorgen dafür, dass Spitzenleistung erschwert wird. Wer trotzdem an der Leistungsgrenze arbeiten möchte, ohne seine Belastungsgrenze zu überschreiten, benötigt ein neues, systematisches Leistungsmanagement. So können Leistungspotenziale im Team identifiziert und entwickelt werden.

Inhalte

- > Leistungspotenziale der Mitarbeiter einschätzen und systematisch entwickeln
- > Mitarbeiter zu mehr Verantwortung, Kreativität und Mut führen
- > Wie Führungskräfte zu Spitzenleistungen gelangen
- > Verschleiß erkennen – Widerstandsfähigkeit aufbauen
- > Identität, Status, Rituale – warum diese so bedeutend sind

Ihr Nutzen

- > Sie arbeiten an Ihrer individuellen Situation und entwickeln konkrete Ansätze für Ihre Führungsarbeit.
- > Sie erhalten intensives Einzelcoaching oder eine Fallsupervision - so können Sie individuelle Themen umfassend klären.
- > Sie bekommen eine fundierte Einschätzung Ihrer Potenziale als Führungskraft im Kontext der Spitzenleistung.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die ein sehr hohes Belastungsniveau in ihrem Team haben und Ausfälle befürchten, die zu wenig Leistung aus ihrem Team abrufen können, die selbst nach Spitzenleistungen streben und Spitzenleistungen erzielen wollen die sich dem Wettbewerb der Hochleistungsteams stellen wollen.

Termine und Orte:

8.-10. Juli 2019
in Starnberg

25.-27. September 2019
in Hohenkammer

Referenten:

Susanne Basler
Dr. med. Andrea Claussen
Klaus Gattinger

Teilnahmegebühr:

€ 2.595,-zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
spitzenleistung](http://www.management-forum.de/spitzenleistung)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



AGILE FÜHRUNG

Teams zu mehr Selbstorganisation und höherer Produktivität führen

Zusammenfassung

Die Veränderungsgeschwindigkeit ist heute schneller als gestern – und wird morgen schneller sein als heute. Die zunehmende Dynamik im gesamten Unternehmensumfeld erfordert eine zeitnahe Reaktion auf und einen flexiblen Umgang mit veränderten Kundenwünschen. Die neue Anforderung an Führungskräfte heißt deshalb: Eigenverantwortung und Initiative der Mitarbeiter fördern und das eigene Selbstverständnis weiter entwickeln. Weniger Kontrollfunktion ist gefordert, sondern umfangreiches Mitdenken und Beteiligen der Mitarbeiter, um schneller und wirksamer agieren zu können.

Inhalte

- > Der Wandel zur agilen Führungskraft
- > Mehr delegieren, vermitteln und vernetzen
- > Mit Transparenz für Commitment sorgen
- > Beteiligungsformen bei Entscheidungen in Teams
- > Schritte, die Teams zu mehr Selbstorganisation führen
- > Kommunikations- und Verhandlungskompetenz im Team erweitern
- > Kultur für mehr Agilität in der Organisation schaffen

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar

- > haben Sie ein gutes Verständnis von Agilität im Führungskontext.
- > kennen Sie sinnvolle Einsatzgebiete für agile Führung.
- > haben Sie konkrete Vorstellungen, wie Sie agiler führen können.
- > kennen Sie agile Werte, Prinzipien und verschiedene unterstützende Methoden.
- > haben Sie einzelne Methoden erlebt und ausprobiert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Projektleiter, die schnell, innovativ und kompetent auf veränderte Anforderungen reagieren möchten und in ihrer Führungsarbeit erfolgreich bleiben möchten.

Termine und Orte:

21./22. Oktober 2019
in München

4./5. Dezember 2019
in Köln

Referentin:

Andrea Koch

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/agil
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



INTRINSISCHE MOTIVATION AKTIVIEREN – SPITZENLEISTUNGEN ERZIELEN

Der neue Weg zur dauerhaften Motivation Ihrer Mitarbeiter

Zusammenfassung

Eine wesentliche Aufgabe von Führungskräften besteht darin, ihre Mitarbeiter nachhaltig über deren Motivation leistungsfähig zu halten und sie dabei zu unterstützen, sich weiter zu entwickeln. In Zeiten des Fachkräftemangels und des demographischen Wandels ist das Wissen über intrinsische Motivation und deren Wirkung hilfreich. Die vielzitierte Generation Y ist dabei nur ein Schwerpunkt, wenn es um Motivation geht. Eine nicht minder große Herausforderung besteht darin, auch langjährige Mitarbeiter immer wieder zu Höchstleistungen anzuspornen.

Inhalte

- > Persönlichkeitsentwicklung 4.0 – Mitarbeiter dabei unterstützen, über sich selbst hinauszuwachsen.
- > Selbst- und Fremdbild Ihrer Mitarbeiter synchronisieren – wunde Punkte definieren, Widerstände auflösen, Konflikte minimieren
- > Die Kunst der intrinsischen Motivation – Mitarbeiter über deren eigene Motivation zu Spitzenleistungen führen
- > Das Geheimnis der individualisierten Führung – unterschiedliche Gefühlsmuster lesen und verstehen
- > Gute Mitarbeiter dauerhaft binden – denn zufriedene Mitarbeiter bleiben

Ihr Nutzen

- > Über eine neu entwickelte Methode gelingt es Ihnen, die intrinsische Motivation Ihrer Mitarbeiter zu entschlüsseln und Ihre Führung zu individualisieren.
- > Sie trainieren anhand aktueller Fälle aus Ihrem Führungsalltag.
- > Sie erhalten auf Wunsch ein persönliches Coaching-Gespräch mit der Seminarleiterin.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die neue Wege in der Führung gehen möchten, die intrinsische Motivation ihrer Mitarbeiter aktivieren und diese zu Spitzenleistungen führen möchten.

Termine und Orte:

24./25. September 2019
in Frankfurt/M.

21./22. November 2019
in Starnberg

Referentin:

Mira Christine Mühlenhof

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
motivation](http://www.management-forum.de/motivation)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



FÜHREN OHNE PERSONALVERANTWORTUNG

Teams erfolgreich führen ohne disziplinarische Macht

Zusammenfassung

Als Projekt- und Teamleiter führen Sie Ihre Teams ohne Personalverantwortung – Sie führen ohne disziplinarische Macht. Um in dieser Rolle wirksam zu sein, sind professionelle Kommunikations- und Führungsqualitäten gefragt. Zudem ist Projektarbeit meist konfliktbelastet: Konkurrierende Interessen treffen aufeinander und wollen ausgeglichen werden, Ressourcen und Zeit sind oft knapp bemessen. Wirksamen Führungskräften gelingt es, den erforderlichen Interessensausgleich so zu gestalten, dass alle Beteiligten verlässlich hinter den getroffenen Vereinbarungen stehen. Mit der Fähigkeit, authentisch zu führen, professionell zu kommunizieren und Konflikte aktiv zu managen erreichen Sie Ihre Mitarbeiter – und Ihre Ziele.

Inhalte

- > Teammitglieder situationsgerecht führen
- > Strukturierte und wirksame Führungsgespräche
- > Motivation und Leistung im Team steigern
- > Richtig delegieren und echtes Commitment erzielen
- > Professioneller Umgang mit herausfordernden Mitarbeitern
- > Konflikten vorbeugen und bei Bedarf bewusst intervenieren

Ihr Nutzen

- > Sie haben ein konstruktiv leitendes Bild von Führung ohne Personalverantwortung gewonnen.
- > Sie können andere konstruktiv in Ihr Projekt einbinden.
- > Sie erhalten die notwendige Unterstützung für Ihr Projekt.
- > Sie gewinnen innere Klarheit und Überzeugungskraft.
- > Sie führen Ihr Team zu Spitzenleistungen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Projekt- und Teamleiter, die ohne disziplinarische Macht effektiv führen und mit ihren Teams Spitzenleistungen erzielen möchten. Ebenso angesprochen sind Inhaber von Stabsstellen und interne Berater, die mit Führungsaufgaben betraut sind.

Termine und Orte:

4./5. April 2019
in München

6./7. Mai 2019
in Köln

Referentin:

Andrea Koch

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
teamfuehrung](http://www.management-forum.de/teamfuehrung)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



DIE 7 SCHWIERIGSTEN SITUATIONEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Herausforderungen souverän und kompetent meistern

Zusammenfassung

Als Führungskraft stehen Sie immer wieder neuen Herausforderungen gegenüber. Wie Sie etwa Konflikte als Chance begreifen, wie Sie Ihre Macht richtig anwenden, wie Sie noch effektiver führen oder wie Sie Druck nicht als Belastung empfinden, sondern als Kraftquelle nutzen können – all das und viel mehr erfahren Sie auf diesem Intensiv-Seminar bei Matthias K. Hettl, einem der Top-Trainer Deutschlands!

Inhalte

- > Wie Sie mit den unterschiedlichen Erwartungen von Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern souverän umgehen.
- > Wie Sie durch situatives Führen Ihr Standing und Ihre Effektivität nachhaltig steigern.
- > Wie Sie persönliche Konflikte lösen und Ihre Akzeptanz erhöhen.
- > Wie Sie Ihre 7 Machtfaktoren einsetzen, um Ihre Ziele zu erreichen.
- > Wie Sie in Veränderungsprozessen Ängste abbauen und Akzeptanz für Neues schaffen.
- > Wie Sie Druck nicht als Belastung, sondern als Ansporn begreifen.
- > Vor welchen Fallstricken Sie sich in Acht nehmen müssen.

Ihr Nutzen

- > Sie lernen von einem der besten deutschen Führungstrainer.
- > Sie erhalten Ihre individuelle Führungsstilanalyse und einen Führungskompass.
- > Sie erstellen Ihr persönliches Machtprofil.
- > Sie nehmen hilfreiche Handouts und Führungstools mit für Ihre Berufspraxis.
- > Sie werden im Vorfeld des Seminars zu Ihren Erwartungen befragt und erhalten so genau die Informationen, die Sie brauchen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen und aus allen Branchen, die praktische Lösungen für konkrete Führungsherausforderungen im Berufsalltag suchen.

Termine und Orte:

20./21. März 2019
in Frankfurt/M.

16./17. Mai 2019
in Starnberg

17./18. September 2019
in München

18./19. November 2019
in Frankfurt/M.

Referent:

Dr. Matthias K. Hettl

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/situationen

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



MITARBEITERFÜHRUNG FÜR LEITENDE ÄRZTE

Zusammenfassung

Kliniken profitieren von Chefärzten mit Führungskompetenz. Der Leitende Arzt ist nur so gut wie sein Team. In der medizinischen Ausbildung wurde bislang das Thema Mitarbeiterführung kaum behandelt. In einer Zeit komplexer Anforderungen und Arbeitsverdichtung spielen zunehmend professionelle Führungskompetenzen eine entscheidende Rolle für den Erfolg von Kliniken und Arztpraxen.

Inhalte

- > Methoden wirksamer Führung: 7 grundlegende Führungslogiken
- > Mitarbeitergespräche professionell führen: Förderliche Gesprächstechniken und strukturierter Leitfaden
- > Konfliktmanagement: Professioneller Umgang mit festgefahrenen Situationen
- > Umgang mit Macht und Status: Manipulationen erkennen und abwehren

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, die Potenziale Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und zu nutzen.
- > Sie reflektieren die wichtigsten Bereiche Ihrer Führungswirksamkeit.
- > Sie erhalten konkrete und praxistaugliche Instrumente für Ihren Führungsalltag.
- > Sie lernen, souverän zu bleiben auch in schwierigen Führungssituationen.
- > Sie üben intensiv mit Fallbeispielen aus realtypischen Klinik- und Praxissituationen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Leitende Ärzte in Kliniken und Praxen sowie Geschäftsführer und Führungskräfte im medizinischen Bereich. Der Seminarleiter ist einer der angesehensten Berater für Chefärzte und ärztliche Führungskompetenz im deutschsprachigen Raum.

Termin und Ort:

5./6. November 2019
in Starnberg

Referent:

Jens Hollmann

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/aerzte
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



EXZELLENT FÜHREN IN VERTRIEB UND VERKAUF

So perfektionieren Sie Ihre Führung

NEU

Zusammenfassung

Als Vertriebs- und Verkaufsleiter agieren Sie in einer sich extrem schnell verändernden Welt. Die digitale Transformation, gestiegene Kundenanforderungen und unterschiedliche Ansprüche der Mitarbeiter erfordern von Ihnen ein hohes Maß an Führung. Mit der Analyse des eigenen Führungsverhaltens wird deutlich, wie Sie Vorbildfunktion, emotionale Kompetenz und den richtigen Umgang mit Führungsmacht noch besser in Ihren Führungsalltag integrieren können. Geht es um Ihr Team, ist Ihre Rolle als Forderer und Förderer sowie die typgerechte Führung und Motivation aller Teammitglieder von großer Bedeutung.

Inhalte

- > Erstellen des eigenen Stärken- und Schwächenprofils als Vertriebsführungskraft
- > Agile Führung und Distance Leadership
- > Vertriebsmitarbeiter und Verkaufsteams zu Spitzenleistungen führen
- > Eine Vertrauenskultur aufbauen
- > Die wichtigsten Führungs-Tools zur sofortigen Nutzung und Umsetzung

Ihr Nutzen

- > Sie gewinnen Klarheit über Ihre Rolle als Vertriebs- und Verkaufsleiter.
- > Sie erkennen Ihre eigenen Antreiber und verstärken Ihre motivierende Führung.
- > Sie steuern und neutralisieren Machtspiele und Manipulationen im Team.
- > Sie lernen, mit welchen Methoden eine Performancesteigerung Ihrer Mitarbeiter gelingt.
- > Sie kommunizieren mit Führungsintelligenz klarer und konfliktfreier.
- > Sie steigern durch Coachinggespräche Leistungs- und Einsatzbereitschaft in der Verkaufsmannschaft.

Zielgruppe:

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an Vertriebs- und Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter sowie alle Vertriebsführungskräfte mit Strategie-, Personal- und Budgetverantwortung.

Termin und Ort:

2./3. April 2019
in Düsseldorf Neuss

Referent:

Albert Steinhard

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
fuehrenvertrieb](http://www.management-forum.de/fuehrenvertrieb)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



FÜHRUNGSTRAINING AUF DEM SEGELSCHIFF

Den Aufbruch initiieren und Kurs halten

Zusammenfassung

Wir leben in einer Zeit des sich immer stärker beschleunigenden Wandels. An vermeintlich Sicherem festzuhalten, wird den aktuellen Herausforderungen nicht gerecht. Führungskräfte, die Neues initiieren wollen oder müssen, stoßen schnell auf Widerstände bei ihren Mitarbeitern oder auf eigene Bedenken und Blockaden. Zu wissen, wie der Aufbruch bei Gegenwind gelingt ist eine der Kernkompetenzen für Führungskräfte in dieser Zeit.

Inhalte

- > Perspektivenwechsel schaffen, Denkgrenzen überwinden, neue Impulse erleben
- > Mitarbeiter für den Aufbruch mobilisieren und begeistern
- > Mitarbeiter weg von der Belastungsgrenze hin zur Leistungsgrenze entwickeln
- > Blockaden und Bedenken ernst nehmen, Vertrauen und Mut entwickeln
- > In neuen Situationen Chancen erkennen und Risiken beherrschbar machen
- > Führungskommunikation und Kooperation in unbekanntem und herausfordernden Situationen

Ihr Nutzen

- > Sie trainieren auf dem Ammersee an Bord eines traditionellen Zweimasters.
- > Die weite Perspektive, die unmittelbare und klare Rückmeldung des Schiffes sorgen für eine intensive und nachhaltige Erfahrung der Wirkmechanismen des Aufbruchs.
- > Sie gewinnen Sicherheit in dynamischen Aufbruchsituationen.

Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die den Stillstand und das Beharrungsvermögen von Teams aufbrechen wollen, die vor einem herausforderndem Veränderungsprozess stehen, die in schwierigen und dynamischen Situationen Orientierung und Zielklarheit zur Verfügung stellen wollen.

Termin und Ort:

15./16. Juli 2019
in Riederau am Ammersee

Ihr Schiff:

„Sir Shackleton“
am Ammersee

Referent:

Klaus Gattering

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/schiff
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



RADIKAL FÜHREN – DR. REINHARD K. SPRENGER LIVE

Erfolgreiche Mitarbeiterführung in digitalen Zeiten

Zusammenfassung

Führung, vor allem in digitalen Zeiten, ist eine enorme Herausforderung! Worauf kommt es wirklich an? Welche Voraussetzungen ermöglichen erfolgreiches Führungshandeln? Dr. Sprenger, der profilierteste Führungsexperte Deutschlands, beschreibt auf dieser Konferenz, was Klarheit, Konsequenz und Konzentration mit Führung zu tun haben. Den Digitalisierungsprozess sieht er als tiefgreifenden sozialen Kulturwandel und eine der größten Management-Herausforderungen überhaupt. Er erläutert die neuen Formen der Zusammenarbeit und gibt praktische Hinweise zu Veränderung von Kernkompetenzen.

Inhalte

- > Kernaufgaben der Führung im digitalen Zeitalter
- > Das Unternehmen als Arena der Kooperation
- > Agile Organisationsstruktur: einfach, dezentral, kundenzentriert
- > Technology follows Culture: Markt – Organisation – Mitarbeiter – Technologie
- > Wertschätzung, Autonomie und Selbstverantwortung der Mitarbeiter
- > Entscheidungen durchsetzen – warum Konflikte erst Führung notwendig machen

Ihr Nutzen

Sie lernen auf dieser Konferenz von Deutschlands Management-Autor Nr. 1, wie Sie die Zusammenarbeit Ihrer Mitarbeiter organisieren und so die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sichern. Sie erfahren, mit welchen Instrumenten das Miteinander stimuliert werden kann und wie Sie mit der nötigen Klarheit im Konfliktfall Entscheidungen durchsetzen.

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer und Vorstände sowie Führungskräfte aller Bereiche und Branchen, die sich von Reinhard K. Sprenger zu dem Thema Führung inspirieren lassen wollen. Der Referent ist Topberater fast aller DAX-100-Unternehmen, Bestseller-Autor, Lehrbeauftragter zahlreicher Universitäten sowie Philosoph, Psychologe und Betriebswirt.

Termin und Ort:

19. November 2019
in München

Referent:

Dr. Reinhard K. Sprenger

Teilnahmegebühr:

€ 1.295,- zzgl. MwSt.

Anmeldung:

www.management-forum.de/sprenger
Tel. +49 (0)81 51/2719-0





PERSÖNLICHKEIT & SELBSTMANAGEMENT

RUHIGE MENSCHEN – STARKE WIRKUNG

Wie Sie Präsenz zeigen und sich Gehör verschaffen

Zusammenfassung

Introvertierte Menschen haben Stärken, die oft erst auf den zweiten Blick sichtbar werden. Mit ihren spezifischen Fähigkeiten, bringen sie wertvolle Kompetenzen und Qualitäten ein, von denen Unternehmen nachhaltig profitieren. Mitarbeiter schätzen die Fähigkeit von leisen Führungskräften, sich einfühlen zu können, zuzuhören und sich nicht aus der Ruhe bringen zu lassen, sowie deren Besonnenheit, Reflexionsvermögen, Feinsinnigkeit und Durchhaltevermögen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie es Ihnen gelingt, diese Qualitäten sichtbarer zu machen, ohne sich dabei verbiegen zu müssen.

Inhalte

- > Mit ruhiger Präsenz punkten und authentische Körpersprache zeigen
- > Nicht von den „Lauten“ ausbremsen lassen - Ziele zuverlässig erreichen
- > Vertreten Sie Ihre Standpunkte bestimmt, klar und konsequent
- > Leise verhandeln und schwierige Gespräche meistern
- > Ihre Stimme zählt! Wie Sie in Meetings Gehör finden
- > Weniger ist mehr – ausgesuchte Kontakte mit Tiefgang knüpfen

Ihr Nutzen

- > Sie bringen Ihre persönlichen Stärken und Leistungen vorteilhaft zur Geltung.
- > Sie werden von Ihren Chefs besser wahrgenommen.
- > Sie verschaffen sich Gehör in Meetings.
- > Sie überwinden die Hürden einer introvertierten Persönlichkeit.
- > Sie gewinnen Sicherheit in Konflikten und Verhandlungen

Zielgruppe

Mit diesem Seminar wenden wir uns an eher introvertierte Fach- und Führungskräfte, die mehr Präsenz und Sichtbarkeit gewinnen, souveräner auftreten, kraftvoller verhandeln und überzeugender argumentieren wollen. Das Seminar richtet sich an ruhige Menschen, die ihre persönlichen Stärken gezielt zur Wirkung bringen wollen.

Termine und Orte:

26./27. Februar 2019
in Wiesbaden

11./12. Juli 2019
in Starnberg

Referent:

Rainer Schmitt

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/](http://www.management-forum.de/ruhigemenschen)

ruhigemenschen

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



HOCHLEISTUNG UNTER DRUCK, UNSICHERHEIT & KOMPLEXITÄT

Zusammenfassung

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten werden für Manager und Mitarbeiter bedeutsamer, wenn die Vorhersagbarkeit, Sicherheit und Durchschaubarkeit der Marktumgebung zunehmend fehlen? Warum leiden manche Menschen, Teams und Unternehmen stark an fehlender Sicherheit und Krisen, während anderen selbst die größten Turbulenzen nichts auszumachen scheinen? Warum werden manche krank oder ineffektiv, während andere aus schwersten Krisen sogar gestärkt herausgehen? Die Antwort lautet: Smart Trust, Emergenz und Resilienz.

Inhalte

- > Sich selbst besser steuern und Ziele effektiver erreichen
- > Agil und resilient führen und souveräner mit Unwägbarkeiten umgehen
- > Mit den richtigen Ressourcen die eigene Widerstandsfähigkeit stärken
- > Den Körper gezielt zur Stärkung der inneren Kraft einsetzen
- > Mit der eigenen Arbeitskraft sinnvoller umgehen
- > Schwierige Situationen meistern und gestärkt aus ihnen hervorgehen

Ihr Nutzen

- > Optionales Einzelcoaching durch unsere erfahrenen Seminarleiter
- > WorkPlace Big Five Persönlichkeitsprofil: Sie erhalten eine Auswertung über Ihre fünf grundlegenden Persönlichkeitseigenschaften.
- > Sie erarbeiten im Seminar Ihren individuellen Resilienz-Aktionsplan und definieren Ihre konkreten Transferschritte.

Zielgruppe

Mit diesem Intensiv-Seminar richten wir uns an alle Führungskräfte, die reflektiert, agil und resilient führen und souveräner mit Unwägbarkeiten umgehen möchten, und die ihre Ziele auch unter Druck, Unsicherheit & Komplexität erreichen möchten.

Termine und Orte:

19./20. Februar 2019
in Starnberg

2./3. April 2019
in Düsseldorf

Referenten:

Petra Lewe
Thomas Plingen

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
hochleistung](http://www.management-forum.de/hochleistung)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



BRENNEN, OHNE AUSZUBRENNEN

Führungskompetenz für Sie selbst und Ihre Mitarbeiter

Zusammenfassung

Wer als Führungskraft Erfolg haben will, der muss begeisterungsfähig sein, andere begeistern können – „brennen“. Doch manchmal verselbstständigen sich die Dinge. Die Grenze zum Burnout wird überschritten, ohne dass der Betroffene es im ersten Schritt merkt. Die Leistungsfähigkeit lässt nach, Unternehmen und Führungskraft nehmen Schaden. Dieses Seminar zeigt Führungskräften Wege zu einem sinnvollen Umgang mit Belastungen und chronischem Stress.

Inhalte

- > Woran erkenne ich Burnout-Symptome bei mir und meinen Mitarbeitern?
- > Verstehen von inneren Antreibern und Verhaltensmustern
- > Work-Life-Integration und Selbstmanagement
- > Resilienz – wie stärke ich meine Widerstandskraft?
- > Wie gehe ich mit Rückschlägen und Niederlagen sinnvoll um?
- > Gesund führen – Achtsamkeit, Wahrnehmung und Kondition als wichtige Voraussetzungen für Führungserfolg
- > Von der Wertschätzung zur Wertschöpfung
- > Zahlreiche praktische Übungen, Energieaufbau-Techniken und Reflexionen

Ihr Nutzen

- > Das Seminar gibt individuelle Anleitungen zur Stressbewältigung und trägt zur eigenen Performancesteigerung bei. Die begrenzte Teilnehmerzahl garantiert Ihnen optimalen Lernerfolg.

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich Führungskräfte aller Branchen, die ihre Leistungsfähigkeit und ihre Führungskompetenz bei sich selbst und im Hinblick auf ihre Mitarbeiter stärken wollen.

Termine und Orte:

21./22. Februar 2019
in Starnberg

25./26. Juni 2019
in Frankfurt/M.

21./22. November 2019
in München

Referent:

Dr. Jörg-Peter Schröder

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
brennen](http://www.management-forum.de/brennen)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



BALANCE HALTEN IN BEWEGTEN ZEITEN

Selbstführungskompetenz, Stressmanagement
und Ressourcenstärkung

Zusammenfassung

Sie bewegen sich in Ihrem beruflichen wie auch in Ihrem privaten Alltag oft im Spannungsfeld unterschiedlichster Erwartungen, die andere an Sie, aber auch Sie selbst an sich stellen. Das kann zu Zeit- und Leistungsdruck sowie zu negativem Stress führen, der nicht nur Ihre Leistungsfähigkeit, sondern auch Ihre Gesundheit und Zufriedenheit beeinträchtigt. Die zentrale Frage lautet: Wie schaffe ich es, gesund zu bleiben, meinen Elan zu erhalten und mit Kreativität und Freude berufliche und private Ziele zu erreichen?

Inhalte

- > Persönliche Energiebilanz erstellen: Energiespender und -räuber
- > Innere Haltung und Techniken in der Kommunikation reflektieren
- > Lösen von körperlichen Blockaden durch Entspannungstechniken
- > Drucksituationen entschärfen und Handlungsspielräume entwickeln
- > Berufliche Beziehungen auf Augenhöhe gestalten
- > Nachhaltiger Transfer in den Berufsalltag

Ihr Nutzen

Der ganzheitliche Seminaransatz basiert auf wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen der aktuellen Lern- und Gehirnforschung und verknüpft Managementwissen, Stressexpertise und Praxisorientierung. Im zeitlichen Rahmen von 4 Tagen haben Sie die einzigartige Möglichkeit, Verhaltensweisen individuell auszuprobieren.

Zielgruppe

Dieses Intensivseminar richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte, Projektleiter und Jungunternehmer aller Bereiche und Branchen, die

- > ihre Leistungsfähigkeit dauerhaft erhalten
- > ihre Potenziale optimal entfalten sowie
- > ihre persönliche Lebenszufriedenheit und ihr berufliches Wirken verbessern wollen

Termin und Ort:

27.-30. August 2019
im Kloster Seeon/Chiemsee

Referenten:

Rainer Schmitt
Sigrid Gillmeier-Dirks
Yvonne Frei

Teilnahmegebühr:

€ 3.295,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
balance](http://www.management-forum.de/balance)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



PROFESSIONELLER UMGANG MIT SCHWIERIGEN CHARAKTEREN

Zusammenfassung

In Ihrem beruflichen und privaten Umfeld gibt es jede Menge Mitarbeiter, Kunden, Vorgesetzte und Kollegen, die Sie durch ihre kontraproduktiven Verhaltensweisen belasten. Dies kostet Sie Zeit und Energie. Wie können Sie auf solche Verhaltensweisen reagieren? In unserem auf neuesten Erkenntnissen basierendem Intensivseminar lernen Sie die Gesetze emotionaler Intelligenz kennen und üben neue Denk- und Verhaltensmuster im Umgang mit „Energievampiren“.

Inhalte

- > Erkennen schwieriger Charaktere: Was treibt die 7 größten „Energievampire“ um und wie lassen sie sich typisieren?
- > Umgang mit schwierigen Charakteren: Die eigene innere Haltung betrachten und professionell reagieren
- > Schutz vor Energieräubern: Eigene Emotionen besser einschätzen
- > Gesprächstraining im Umgang mit „Energievampiren“:
Im Konfliktfall die richtigen Worte und Reaktionen finden
- > Werkzeuge im Umgang mit schwierigen Charakteren: Tools und Strategien zur Bekämpfung von Energieräubern
- > 7 goldene Regeln im Umgang mit schwierigen Charakteren

Ihr Nutzen

- > Sie erlernen die Kommunikationswerkzeuge im Umgang mit schwierigen Charakteren durch praxisnahe Reflexion.
- > Anhand Ihres eingebrachten Praxisfalls werden die Seminarthemen analysiert und neue Lösungen entwickelt.
- > Durch eine Vielzahl von Übungen werden die Trainingsinhalte emotional erlebbar gemacht.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die durch einen professionellen Umgang mit Menschen ihren Erfolg steigern wollen, insbesondere Führungskräfte und Teamleiter mit Mitarbeiterverantwortung.

Termine und Orte:

10./11. Oktober 2019
in Starnberg

19./20. November 2019
in Frankfurt/M.

Referentin:

Susanne F. Gopalan

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
charaktere](http://www.management-forum.de/charaktere)

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



MACHTSPIELE UND MANIPULATION IN TEAMPROZESSEN

Zusammenfassung

Wir manipulieren ständig und werden manipuliert. Die unterschiedlichen Manipulationsstufen und Formen reichen von der alltäglichen bis zur bösartigen Manipulation. Wo Menschen zusammenkommen, zeigen sich Dynamiken, die Mitglieder in Teams blockieren und die Leistungsfähigkeit eindämmen können. Offensichtliche, aber auch exzellente Manipulatoren unterwandern Gruppen und Teams – sie sind sowohl in der Führungsebene als auch unter Gruppen- und Teammitgliedern zu finden. Treffen Sie zielführende Entscheidungen, entwickeln Sie Strategien, wehren Sie ab und schützen Sie betroffene Mitarbeiter.

Inhalte

- > Verhaltensanalyse und Scan im Bereich Irritations- oder Risikofaktor Mensch
- > Präventive Verringerung des menschlichen Risikofaktors
- > Das W.A.I.E. – ein Konzept für professionelles Vorgehen
- > Wie Menschen in Gruppen manipulieren und gezielt steuern
- > Persönlichkeitsanteile und -störungen wahrnehmen
- > Die häufigsten non-/ und verbalen Manipulationstechniken
- > Verhalten bei Bedrohungen und in Krisen

Ihre Vorteile

- > Durch individuelles Training lernen Sie Ihr Gegenüber einzuschätzen und Konflikte leichter zu entschlüsseln.
- > Durch viele praktische Übungen erkennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Teammitglieder und Mitarbeiter.
- > Ein Top-Trainer vermittelt Ihnen, Konflikte sicherer zu lösen und Macht und Manipulation zu erkennen, zu entschlüsseln und zu verhindern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, deren Ziel es ist, das Lesen des Verhaltens im Berufsleben gewinnbringend einzusetzen. Ebenso sind Personalberater, Mitarbeiter aus Personalabteilungen, Recruiter, HR-Verantwortliche angesprochen sowie alle, für die eine gute Menschenkenntnis unerlässlich ist und deren Aufgabe es ist, Gruppen zum Erfolg zu führen!

Termine und Orte:

1./2. April 2019
in München

17./18. Juni 2019
in Köln

24./25. September 2019
in Starnberg

2./3. Dezember
in Frankfurt/M.

Referentin:

Patricia Staniek

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/macht
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



KONFLIKT-WERKSTATT

NEU

Lösen Sie Ihre dringendsten Fälle
und nutzen Sie Konflikte als Chance

Zusammenfassung

Konflikte am Arbeitsplatz lassen sich nicht immer vermeiden. Wichtig ist es aber, Konflikte anzugehen, um Belastungen aus dem Weg zu räumen und wichtige Veränderungen konstruktiv in die Wege zu leiten. Anhand der individuellen Situationen werden im Seminar Handlungsalternativen für die eingebrachten Konflikte erarbeitet.

Inhalte

- > Meine eigenen Ziele und meine Rolle im Konflikt verstehen
- > Präventive Maßnahmen zur Konfliktvermeidung
- > Das „eigentliche Thema“ im Konflikt herausfinden und sichten
- > Umgang mit Rangordnung, Kompetenzgerangel und Macht
- > Kraftvolle Kommunikation im Konflikt
- > Souveränes Auftreten und Erste Hilfe-Maßnahmen

Ihr Nutzen

- > Lösen Sie einen konkreten Konflikt, den Sie aktuell am Arbeitsplatz haben.
- > Erwerben Sie grundlegendes Konfliktwissen für eine professionelle Konfliktlösung.
- > Reflektieren Sie einen persönlichen Konflikt aus der Vergangenheit.
- > Probieren Sie neue Verhaltens- und Handlungsoptionen aus.

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an Firmeninhaber, Fach- und Führungskräfte, Team- und Projektleiter, Mitarbeiter, die aktuell einen Konflikt im Arbeitsumfeld haben oder diesen hatten, sowie an Mitarbeiter, die ihre persönliche Werkzeugkiste für Konflikte erweitern oder vertiefen möchten.

Termine und Orte:

19./20. März 2019
in München

23./24. Mai 2019
in Bad Homburg

Referentin:

Yasmine Bouali-Freybe

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
konfliktwerkstatt](http://www.management-forum.de/konfliktwerkstatt)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



SOUVERÄNITÄTSTRAINING

In schwierigen Situationen geschickt reagieren

Zusammenfassung

Sie führen häufig schwierige Mitarbeitergespräche. Sie leiten Projekte, die viele „Väter“ und noch mehr Ziele haben. Sie präsentieren die von Ihnen erzielten Ergebnisse in großer Runde. Sie wollen mit schwierigen Gesprächspartnern zielorientiert und erfolgreich verhandeln. Sie leiten eine Unit, in der es ab und an kräftig kracht. In solchen und ähnlichen Situationen müssen Sie souverän agieren! Erfahren Sie auf diesem Seminar, wie Sie das Heft in der Hand behalten und dabei sympathisch auftreten.

Inhalte

- > Klarheit im Denken, Handeln und im Herzen
- > Fundament aus Stimme, Auftreten, Präsenz und Ausstrahlung schaffen
- > Konfliktsituationen nicht scheuen, sondern sinnvoll nutzen
- > Die Macht der Worte nutzen
- > Ärger, Druck und Stress geschickt kanalisieren
- > Aktiv dran bleiben, auch bei Widerständen
- > Ihre wichtigsten Ratgeber: Humor und Achtung

Ihr Nutzen

- > Telefonisches Vorgespräch mit der Trainerin
- > Individuell auf die Teilnehmer zugeschnittenes Seminar
- > Tipps im Vorfeld des Seminars, die Sie auf ihre Alltagstauglichkeit prüfen können
- > Analyse von Fallbeispielen und mitgebrachten Erfahrungen
- > Viele praktische Übungen

Zielgruppe

Dieses Intensivtraining richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte und Projektleiter, die ihre Souveränität nach außen und in der eigenen Wahrnehmung stärken sowie Souveränität bewusst und unbewusst ausstrahlen wollen.

Termine und Orte:

28./29. März 2019
in Starnberg

16./17. Mai 2019
in Wiesbaden

24./25. Oktober 2019
in Bad Homburg

28./29. November 2019
in Starnberg

Referentin:

Gabriele Fuchs

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/souveraen

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



ERFOLGREICHE DURCHSETZUNGSSTRATEGIEN

schlagfertig – souverän – überzeugend

Zusammenfassung

Die heutige Zeit ist geprägt von Egoismus, Rücksichtslosigkeit und mangelnder Wertschätzung. Rahmenbedingungen, die Sie kalt erwischen können, wenn Sie nicht vorbereitet sind. Das stellt erhöhte Anforderungen an Ihre Schlagfertigkeit und strapaziert den „Gelassenheits-Muskel“. Gleichzeitig wird es immer wichtiger, sich selbst sowie eigene Ideen und Projekte gekonnt zu vermarkten und überzeugend darzustellen. Durchsetzung um jeden Preis ist eine kurzfristige Strategie und nicht mehr zeitgemäß. Die Kunst besteht darin, Ihre eigenen Interessen kraftvoll zu vertreten und gleichzeitig die Beziehung für beide Seiten zufriedenstellend zu gestalten.

Inhalte

- > Eigene Ziele und Interessen kraftvoll vertreten
- > Strategien zum Umgang mit kritischem Feedback
- > Widerstände, Blockaden und Einwände gezielt auflösen
- > Gelassen auf Killerphrasen und Angriffe reagieren
- > Authentisch sein und individuelle Stärken nutzen

Ihr Nutzen

- > Sie erfahren, wie Sie psychologische Erkenntnisse nutzen und gezielt in Durchsetzungssituationen anwenden.
- > Sie lernen Gesprächs- und Überzeugungstechniken, um durchsetzungsstark zu agieren.
- > Sie üben, wie Sie Ihr Verhalten und Ihre Körpersprache für Ihre Interessen gezielt einsetzen.

Zielgruppe

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die ihre Anliegen und Projekte wirksam vertreten und durchsetzen möchten.

Termine und Orte:

15./16. Oktober 2019
in München

4./5. Dezember 2019
in Köln

Referenten:

Johannes Eckmann
Dr. Hilde Mohren

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
durchsetzung](http://www.management-forum.de/durchsetzung)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



MIT DIPLOMATIE ZUM ERFOLG

Wertschätzung – bewusste Kommunikation – Glaubwürdigkeit

Zusammenfassung

Ist Ihr eigenes Kommunikationsverhalten und das Ihrer Kommunikationspartner in wichtigen Situationen geprägt von Kampf und Gegnerschaft? Wollen Sie in Verhandlungen manchmal mit dem Kopf durch die Wand, ohne die Anderen »mitzunehmen«? Stoßen Sie bei Gesprächen mit Kollegen, Mitarbeitern und Kunden häufig auf Widerstand, obwohl Sie doch nur überzeugen wollen? In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen einer klaren, deutlichen und zugleich konstruktiven Kommunikation kennen. Denn Diplomatie heißt, zuvorkommend und selbstbehauptend zu sein!

Inhalte

- > Mit Diplomatie erreichen Sie Ihre Ziele eher als mit Konfrontation.
- > Führen Sie herausfordernde Gespräche mit Fingerspitzengefühl.
- > Bauen Sie diplomatische Brücken statt kommunikativer Fronten.
- > Wie Sie mit Angriffen und Provokationen umgehen.
- > Stehen Sie für Ihre Überzeugungen ein und holen Sie andere mit ins Boot!
- > Lernen Sie mehr Gelassenheit im kommunikativen Alltag.

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, Ihren Gesprächspartner wirklich zu verstehen.
- > Sie lernen Miteinander statt Gegeneinander.
- > Sie führen herausfordernde Gespräche mit Fingerspitzengefühl und lernen, destruktive Gegnerschaft und Härte zu vermindern.
- > Sie lernen, kommunikative »Teufelskreise« und ihre Dynamik zu erkennen, zu beenden und zu vermeiden.

Zielgruppe

Diplomatie ist in jeder Situation gefragt. Deshalb richtet sich dieses Seminar an Berufstätige, die diplomatisches Geschick als Grundlage für erfolgreiche Kommunikation stärker in ihre Verhandlungen, Gespräche, Meetings, Vorträge und Präsentationen integrieren wollen. Denn Diplomatie führt zum Ziel!

Termine und Orte:

13./14. Februar 2019
in München

14./15. Mai 2019
in Düsseldorf

5./6. September 2019
in Wiesbaden

2./3. Dezember 2019
in Starnberg

Referentin:

Gisela Maria Schmitz

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
diplomatie](http://www.management-forum.de/diplomatie)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



COOL BLEIBEN – GELASSEN REAGIEREN

Wirkungsvolle Strategien für den souveränen Umgang mit Emotionen

Zusammenfassung

Jeder kennt sie, die „Aufreger“ des Tages. Menschen, Situationen, Ereignisse, Abläufe, Veränderungen, Gerüchte, Ziele, Erwartungen, Reaktionen und Gegenreaktionen – vieles prasselt tagtäglich ungefiltert auf uns ein und ist Auslöser verschiedenster Emotionen. Unsere „Aufreger“ lassen sich nur bedingt vermeiden, eine emotional unabhängige Reaktion darauf kann man trainieren.

Inhalte

- > Wie Sie einen klaren Kopf behalten in hitzigen Situationen.
- > Wie Sie sachlich reagieren bei emotionalen „Übergriffen“.
- > Wie Sie selbstbewusst persönlichen Angriffen begegnen.
- > Wie Sie angemessen reagieren in schwierigen Gesprächssituationen.

Ihr Nutzen

- > Sie entwickeln eine positive, souveräne Ausstrahlung, statt Nerven zu zeigen.
- > Sie lernen, sich auf zielführende Handlungsoptionen zu konzentrieren.
- > Sie erhöhen Ihre Selbstwahrnehmung und entdecken persönliche Spielräume.
- > Special: „Keep-cool live“ – Sie trainieren mit unserer Business-Schauspielerin Echt-Situationen, die Sie im Berufsalltag meistern müssen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen und Branchen, die ausgeglichen, zielführend und professionell in hektischen Zeiten unter schwierigen Umständen und/oder konfliktträchtigen Situationen agieren wollen.

Termine und Orte:

29./30. Januar 2019
in Düsseldorf

14./15. Mai 2019
in Starnberg

27./28. August 2019
in Wiesbaden

25./26. November 2019
in München

Referenten:

Gerhild Voigtländer
Judith Nowacki

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/cool-bleiben
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



STRESSMANAGEMENT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE AUS KRANKENHÄUSERN UND PFLEGEEINRICHTUNGEN

Zusammenfassung

HIGH PERFORMANCE ERMÖGLICHEN! Das Gesundheitssystem steht unter Druck, die Mitarbeitenden in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen ebenfalls. In einem starren, hierarchisch strukturierten System mit wenig Selbstbestimmtheit kommt es häufig zu Stress und Konflikten. Pausenzeiten und Raum für klärende Gespräche sind knapp. Wer seine eigene Rolle im System definiert hat, weiß, welche Prioritäten im persönlichen Fokus stehen und an welchen Stellen ein klares Nein hilfreich ist.

Inhalte

- > Zeitdruck, Schnittstellen, Dokumentationspflichten, Hierarchien
- > Rolle, Kompetenz, Verantwortung der Einzelnen
- > Mind-Set und Motivation: Wo stehe ich mir selbst im Weg?
- > Innere Haltung - Körperhaltung – Selbstbewusstsein, Standfestigkeit, Flexibilität
- > Klarheit schaffen, wirksam arbeiten, NEIN sagen
- > Stressfreie Kommunikation im Krankenhaus- und Pflegealltag

Ihr Nutzen

- > Sie entwickeln mehr Gelassenheit.
- > Sie gehen wirkungsvoller mit Ihren Kräften um.
- > Sie stärken Ihre Widerstandskraft.
- > Sie trainieren mit einem der besten Trainer für Stress- und Burnout-Prävention.

Zielgruppe

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Geschäftsführer, Vorstände, Fach- und Führungskräfte aus Krankenhäusern, Kliniken und Pflegeeinrichtungen sowie an Ärzte, Einrichtungsleiter, Pflegedienstleitung, Pfleger und Pflegerinnen, die in ihrem anspruchsvollen Umfeld dauerhaft Hochleistung bringen und dabei gesund bleiben möchten.

Termine und Orte:

1./2. April 2019
in Starnberg

20./21. Mai 2019
in Frankfurt/M.

Referent:

Dr. med. Jörg-Peter Schröder

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
stressmanagement](http://www.management-forum.de/stressmanagement)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



AUFTRITT UND WIRKUNG

Wie Sie mit Charisma überzeugen und begeistern

Zusammenfassung

Mit Fakten überzeugen! Nach diesem Motto agieren immer noch viele Unternehmen. Überraschenderweise – denn längst ist erwiesen, dass mit reinen Zahlen, Daten, Fakten niemand überzeugt wird. Vertrauen schaffen Sie vor allem mit Ihrer Wirkung, Ihrer Ausstrahlung. Fakten können Entscheidungen nur verstärken, niemals auslösen. Wie also können Sie Ihre einzigartige Persönlichkeit so ins rechte Licht rücken, dass Sie Menschen allzeit überzeugen? Wie schaffen Sie es, auch in unvorhersehbaren Momenten souverän zu bleiben? Wie begeistern Sie Menschen für sich und Ihre Ideen?

Mit diesen Fragen arbeiten wir in diesem Seminar. Individuelle Tipps und Tricks für jeden einzelnen Teilnehmer für maximale Wirkung. Versprochen.

Inhalte

- > 7 Schritte zum charismatischen Auftritt
- > Souverän auftreten und Menschen begeistern
- > Menschen lesen und ihre Bedürfnisse bedienen
- > Überzeugen dank unwiderstehlicher Argumentation
- > Gekonnt improvisieren in jeder Situation
- > Störer und Zweifler für sich gewinnen
- > Gelassen bleiben & Lampenfieber nutzen

Ihr Nutzen

- > Begrenzte Teilnehmerzahl
- > Individuelle Vorgehensweise
- > Motivierende Arbeitsatmosphäre

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die viel kommunizieren und dabei nicht nur mit Fakten, sondern auch mit Ausstrahlung und der Kraft ihrer Persönlichkeit wirken und überzeugen wollen.

Termine und Orte:

26./27. März 2019
in Frankfurt/M.

16./17. Juli 2019
in München

24./25. September 2019
in Mainz

10./11. Dezember 2019
in Köln

Referentin:

Sabine Altena

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/wirkung

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



ENTSCHEIDEN UNTER DRUCK

Training im Flugsimulator

Zusammenfassung

Ein Flugzeug in Nöten verzeiht keine Pilotenfehler. Kapitäne trainieren, in Stresssituationen klar, schnell und strukturiert zu entscheiden. Auch ein Unternehmen gerät leicht in Turbulenzen, falsche Entscheidungen können den Unternehmenserfolg gefährden. Top-Führungskräfte erhalten in dieser Veranstaltung die einzigartige Chance, in einer realen Drucksituation die eigenen Führungskompetenzen zu überprüfen – und ihre Entscheidungsstrukturen zu optimieren.

Inhalte

- > Team Management – Effektive Aufgabenverteilung und effiziente Kommunikation
- > Stress Management – Wie ausgeprägt ist der Blick für die Situation?
- > Workload Management – Wie Sie in komplexen Situationen den Überblick behalten
- > Entscheidungen treffen – Wie Sie unter Zeitdruck strukturiert zur Entscheidung kommen und diese nachhaltig umsetzen

Ihr Nutzen

- > Sie werden einen Flug in Turbulenzen steuern und sich mit Ihrer Crew unter Druck abstimmen.
- > Sie erhalten individuelles Feedback und ein Einzelcoaching.
- > Sie werden viel über Ihr eigenes Verhalten in Drucksituationen lernen und dieses optimieren.
- > Sie werden sich eine Struktur erarbeiten, die Ihnen sachliche, schnelle Entscheidungen ermöglicht.
- > Sie werden dabei jede Menge Spannung erleben.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer und alle Top-Führungskräfte, die in ihrer täglichen Arbeit eine hohe Verantwortung für ihre Mitarbeiter tragen und sowohl schnelle als auch weitreichende Entscheidungen treffen müssen.

Termine und Ort:

4. April 2019
in Essen

15. Oktober 2019
in Essen

26. November 2019
in Essen

Referenten:

Eugen H. Bühle
Bernd Krohme

Teilnahmegebühr:

€ 1.795,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
flugsimulator](http://www.management-forum.de/flugsimulator)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0





RHETORIK & VERHANDELN

STIMME, RHETORIK UND KÖRPERSPRACHE

Das perfekte Zusammenspiel

Zusammenfassung

Wir kommunizieren immer! Auch, wenn wir schweigen. Botschaften vermitteln sich sowohl über die verbalen als auch über die nonverbalen Kanäle. Im perfekten Zusammenspiel von Stimme, Rhetorik und Körpersprache gewinnen Sie Präsenz und Überzeugungskraft durch professionellen Einsatz Ihrer rhetorischen Fähigkeiten, Ihrer gezielten Körpersprache und durch die Kraft Ihrer Stimme.

Inhalte

- > Dramaturgie, Aufbau und Struktur von Rede und Vortrag
- > Die Wahl der Worte – Aufmerksamkeit gewinnen und behalten
- > Ihre Stimme und Persönlichkeit
- > Ausstrahlung, Präsenz und Überzeugungskraft aktivieren
- > Die Kraft Ihrer nonverbalen Kommunikation
- > Lampenfieber und Blackouts
- > Von unfairen Angriffen und rutschigem Parkett
- > Die spontane Rede aus dem Stegreif

Ihr Nutzen

- Sie trainieren nah an Ihrer Praxis, damit Sie
- > mit Ihrer nächsten Präsentation leicht überzeugen
 - > schnell eine vertrauensvolle Atmosphäre schaffen
 - > Konflikte nicht vermeiden, sondern sinnvoll nutzen
 - > souverän bleiben, auch wenn es hoch hergeht

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte, deren Ziel es ist, in Vorträgen, Diskussionen und Gesprächen überzeugend zu argumentieren, die Wirkung der Worte durch Körpersprache zu betonen und die Potenziale der Stimme für eine gezielte Kommunikation zu nutzen.

Termine und Orte:

9./10. Mai 2019
in Starnberg

4./5. Juni 2019
in Frankfurt/M.

7./8. November 2019
in Starnberg

5./6. Dezember 2019
in Wiesbaden

Referentin:

Gabriele Fuchs

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
rhetorik](http://www.management-forum.de/rhetorik)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



ERFOLG DURCH KÖRPERSPRACHE

Samy Molcho live

Zusammenfassung

Die umfassende Kenntnis der Körpersprache ermöglicht, die Eigenwirkung gewinnbringend einzusetzen und alle Facetten körpersprachlicher Signale Ihrer Gesprächspartner sehr differenziert zu deuten. Sie entwickeln ein gutes Verständnis für Abneigung und Zuneigung als körpersprachlichen Ausdruck und schaffen ein positives Gesprächsklima.

Inhalte

- > Der Körper als Handschuh der Seele
- > Warum Entscheidungen von Verhandlungspartnern vorrangig aufgrund nonverbaler Kommunikation erfolgen
- > Gefühlsäußerung als Schritt zu ganzheitlicher Kommunikation
- > Abneigung und Zuneigung als körpersprachlicher Ausdruck
- > Richtig in Szene setzen – „Wie wirke ich?“ versus „Was meine ich?“
- > Deutung der Augensprache und des Bewegungsverhaltens von Gesprächspartnern
- > Körpersprachliche Eigenarten unterschiedlicher Verhandlertypen richtig analysieren

Ihr Nutzen

- > Sie schärfen die eigene Wahrnehmung für Körpersprache.
- > Sie schaffen ein positives Gesprächsklima.
- > Sie erhöhen Ihre eigene Präsenz.
- > Sie überzeugen in Verhandlungen erfolgreich.
- > Sie lernen einen ganzheitlichen Weg, mit Emotionen umzugehen.

Methodik

Prof. Molcho stellt sich auf den individuellen Teilnehmerkreis spezifisch ein und wählt seine Beispiele bzw. Übungen dementsprechend aus. Jede Veranstaltung wird sehr individuell gestaltet. Deshalb gibt es keine feste Agenda.

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche, die die Wirkung ihrer Worte durch Körpersprache verstehen und verbessern wollen.

Termin und Ort:

24. September 2019
in Düsseldorf

Referent:

Prof. Samy Molcho

Teilnahmegebühr:

€ 1.295,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/molcho
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



ERFOLGREICH ARGUMENTIEREN

Die Psychologie des Überzeugens

Zusammenfassung

Sie wollen Mitarbeiter, Vorgesetzte, Kunden, Geschäftspartner oder Investoren von Ihren Vorhaben und Produkten überzeugen? Sie sind gefordert, in Präsentationen, Diskussionen und Verkaufsgesprächen Ihre Argumente ruhig und sachlich vorzutragen? Und Sie wollen Ihre Entscheidungen logisch begründen und Ihre Meinung sicher vertreten? Trainieren Sie Ihre Fähigkeiten mit einem der renommiertesten Referenten auf diesem Gebiet.

Inhalte

- > Wirklichkeit schaffen mit Bildern und Worten
- > Sieben Spielregeln, um sicher zu überzeugen
- > Die Macht der Worte: „Konkurrenten“ oder „Wettbewerber“
- > Wesentliches auf den Punkt gebracht
- > Scheinargumente entlarven, Gegenargumente vorwegnehmen
- > Sicher antworten auf kritische und aggressive Fragen
- > Fragen und Argumente richtig einsetzen > Persönliche Botschaften auf der individuellen Ebene

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, nach welchen psychologischen Mechanismen Menschen entscheiden und warum sie anderen glauben. Sie lernen, psychologische Effekte für sich zu nutzen, und üben die praktische Anwendung der Regeln in der Gruppe. Sie erfahren, wie Sie ein Gespräch optimal vorbereiten und erhalten Tipps für den sicheren Umgang mit Störungen und Angriffen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die Aufbau und Struktur guter Argumentationen erlernen, Argumente richtig „servieren“, psychologische Mechanismen für ihre Argumentation nutzen sowie Gegenargumente antizipieren und unfaire Attacken gekonnt parieren wollen.

Termine und Orte:

23./24. Mai 2019
in München

13./14. November 2019
in Frankfurt/M.

Referent:

Reiner Neumann

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/argumente

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



ELOQUENZ UND SCHLAGFERTIGKEIT

Mit starker Rhetorik zu mehr Erfolg im Berufsleben!

Zusammenfassung

Sie sind im Mittelpunkt auf Besprechungen, Sie präsentieren Ihre Arbeit und Ihre Ergebnisse und müssen sich vor anderen behaupten. In Gesprächsrunden wollen Sie sympathisch überzeugen. Ob bei der Führung von Teams, bei Verhandlungen, in Vorträgen, bei Kundengesprächen, bei Versammlungen oder bei Konferenzen: In all diesen Bereichen profitieren Sie von mehr Eloquenz und Schlagfertigkeit. Setzen Sie Sprache und Wirkung gekonnt für Ihre Ziele ein und lernen Sie, Kollegen, Vorgesetzte, Mitarbeiter oder Kunden mit rhetorischen Mitteln zu überzeugen und zu begeistern!

Inhalte

- > Reagieren Sie souverän auf Angriffe
- > Begeistern Sie mit eloquenter Ausdrucksweise
- > Überzeugen Sie mit kraftvollen Bildern, treffsicherer Wortwahl und stringenter Überzeugungsrhetorik
- > Setzen Sie Sprache treffsicher ein
- > Gewinnen Sie Respekt und optimieren Sie Ihre Wirkung auf Kollegen, Vorgesetzte, Mitarbeiter und Kunden!

Ihr Nutzen

- > Sie lernen Techniken, wie Sie immer die richtige Antwort parat haben!
- > Sie steigern Ihre Sprachgewandtheit.
- > Sie optimieren Ihren Auftritt für viele herausfordernde Situationen.
- > Sie erhalten Feedback zu Ihren Qualitäten und erfahren punktgenau, wie Sie sich verbessern können.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die sich im Berufsleben charismatischer ausdrücken möchten, um ihre Ziele zu erreichen. Angesprochen sind alle Fach- und Führungskräfte, die sich in Kommunikationssituationen bewähren müssen, die etwa Vorträge halten, an Meetings teilnehmen, auf Versammlungen und Konferenzen referieren, Aufgaben delegieren, an Dritte berichten oder einfach ihre Eloquenz und Schlagfertigkeit steigern möchten.

Termine und Orte

19./20. März 2019
in Frankfurt/M.

12./13. September 2019
in Starnberg

Referenten:

Sabine Kistler
Georg von Stein

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/eloquenz
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



EINFACH ERKLÄRT!

Komplexe Themen einfach und überzeugend darstellen

Zusammenfassung

Die Komplexität im beruflichen Alltag nimmt stetig zu und spiegelt sich in der Notwendigkeit, schwierige Zusammenhänge verständlich kommunizieren zu müssen. Das Prinzip der Einfachheit ist hier der Schlüssel zum Erfolg. Wenn Sie als Experte Ihre Themen auf den Punkt bringen und so Zuhörer für Ihre Ideen und Projekte begeistern, erreichen Sie auch Ihre persönlichen und beruflichen Ziele. Entwickeln Sie Ihren Präsentationsstil weiter und fesseln Sie mit einer einfachen und überzeugenden Sprache. Stellen Sie sicher, dass die komplexen Inhalte, die Sie vermitteln wollen, tatsächlich bei Ihrem Gegenüber ankommen.

Inhalte

- > Komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darstellen
- > Souverän vor Publikum: Präsenz, die Wirkung schafft, und Sprache, die berührt
- > Die Macht der Worte: So fesseln Sie Ihre Zuhörer
- > Texte einfach und effektiv formulieren
- > Die wichtigsten Regeln für eine erfolgreiche Präsentation mit PowerPoint
- > Storytelling: Zuhörer überzeugen und begeistern

Ihr Nutzen

- > Sie kennen die psychologischen Grundlagen von Verstehen und Überzeugen und ihre Bedeutung für die Kommunikation.
- > Sie wissen, wie Sie Wissen verständlich erklären und Informationen zuhönergerecht aufbereiten.
- > Sie überzeugen in Meetings, Verhandlungen und Präsentationen.
- > Sie sind sicher in Ihrer Wortwahl und Ihren Formulierungen.
- > Sie können durch Stories die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer gewinnen und halten.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die ihre Ideen, Konzepte und Projekte strukturiert, einfach und überzeugend darstellen wollen.

Termine und Orte:

5./6. Februar 2019
in Frankfurt/M.

5./6. Juni 2019
in Starnberg

26./27. September 2019
in Starnberg

Referent:

Reiner Neumann

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/einfacherklaert

Tel. +49 (0)81 51/2719-0



HARTE VERKAUFGESPRÄCHE ERFOLGREICH FÜHREN

Zusammenfassung

Gut in der Vorbereitung, klar in der Kommunikation, sachlich im Agieren – das sind die Voraussetzungen für bestmögliche Verhandlungsergebnisse. In diesem eintägigen Kompaktseminar erhalten Sie praxisnahe Methoden und Werkzeuge, wie Sie gegenüber hart auftretenden Verhandlungspartnern souverän bleiben, auf Provokationen gelassen reagieren und sich durchsetzen, Mehrwertkonzepte entwickeln und abschlussorientiert Verhandlungen führen.

Inhalte

- > Perfekte Vorbereitung – mental, inhaltlich, organisatorisch
- > Die intelligente Verhandler-Analyse als Erfolgsvoraussetzung
- > Argumentative Rhetorik und Schlagfertigkeit
- > Keine Chance für unfaire Tricks und Manipulationstechniken
- > Druck- und Grenzsituationen erfolgreich meistern

Ihr Nutzen

- > Sie analysieren Verhandlungsinhalte und Verhandlungspartner im Vorfeld korrekt.
- > Sie reagieren situativ richtig: „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt.“
- > Sie erlernen Gesprächstechniken und Methoden, um ihre Ziele aktiv, kooperativ und flexibel zu erreichen.
- > Sie wenden überlegt Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie an.
- > Sie lernen, in Druck- und Grenzsituationen ruhig zu bleiben.
- > Sie lernen, sachlich und ergebnisorientiert zu agieren.
- > Sie erkennen verdeckte Manipulationen schnell und steuern professionell gegen.

Zielgruppe

Intensivtraining für Außendienstmitarbeiter, Key-Account-Manager, Verkäufer, Vertriebsmanager sowie Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb und Verkauf, die ihre Gesprächsführung für harte Verhandlungen verbessern wollen. Lothar Stempfle vermittelt authentisch und motivierend, wie Sie herausfordernden Verhandlungen begegnen.

Termine und Orte:

27. März 2019
in Düsseldorf

Referent:

Lothar Stempfle

Teilnahmegebühr:

€ 1.295,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
harte-verkaufsgespraech](http://www.management-forum.de/harte-verkaufsgespraech)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



PROFESSIONELL VERHANDELN NACH DEM HARVARD-KONZEPT

Souverän Win-Win verhandeln

Zusammenfassung

Als Führungskraft verhandeln Sie täglich auf unterschiedlichen Ebenen – stets mit dem Bestreben, gute Resultate zu erreichen. Mit dem „Offenen Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die hierüber weit hinausgeht. Auf diesem Seminar erhalten Sie nicht nur das erforderliche Wissen für alle Bausteine eines Verhandlungsablaufs – Sie trainieren intensiv konkrete Verhandlungssituationen und nehmen wertvolle Werkzeuge mit in Ihre Verhandlungspraxis.

Inhalte

- > Den eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching weiterentwickeln
- > Konkrete Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis trainieren
- > Gespräche und Verhandlungen optimal vorbereiten
- > Mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen erhöhen
- > Das Harvard®-Konzept als verlässliches Verhandlungsinstrument erfahren
- > Gesprächs- und Verhandlungsprozesse sicher steuern
- > In schwierigsten Situationen langfristige Win-Win-Resultate erzielen

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, schwierige Situationen souverän zu meistern.
- > Sie trainieren, unausgewogene Kräfteverhältnisse ins Gleichgewicht zu bringen.
- > Sie entwickeln einen professionellen Verhandlungsstil, der Sie verlässlich ans Ziel bringt.
- > Persönliches Coaching durch unsere von Harvard lizenzierten Trainer.

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Manager aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist.

Termine und Orte:

14./15. März 2019
in Starnberg

26./27. Juni 2019
in Köln

19./20. September 2019
in München

21./22. November 2019
in Wiesbaden

Referenten:

Urs Kohler
Jochen Luksch
Dr. Kai Monheim

Teilnahmegebühr:

€ 2.395,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/harvard-konzept
Tel. +49 (0)81 51/2719-0



VERHANDELN EXTREM

Wie Sie auch in konfrontativen Verhandlungssituationen zum Erfolg kommen

Zusammenfassung

Verhandeln extrem fokussiert die Praxis – in der täglichen Kommunikation treffen Sie immer wieder auf aggressive und dominante Verhandlungspartner. Wer sich heute behaupten will, muss alle gängigen Tricks und Manipulationstechniken kennen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versucht die Gegenseite, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren. Wenn dadurch Ihre persönliche Reputation bedroht ist, große Geldsummen auf dem Spiel stehen, hohes Risiko gefahren wird und Sie ein optimales Ergebnis erzielen müssen, immer dann verhandeln Sie extrem.

Inhalte

- > Warum verhandeln wir immer extremer? Psychologische und gesellschaftliche Hintergründe
- > Strategien entwickeln: Verhandlungsplan als Onepager A4
- > Verhandlungstypen: Profile und Eigenschaften erkennen
- > Übernehmen Sie das Ruder! Effektives Führen von Verhandlungen
- > Manipulationstechniken erkennen und abwehren: Effektive Werkzeuge aus der Praxis
- > Was tun, wenn man in Win-Win-Situationen nicht weiter kommt?

Ihr Nutzen

- > Sie erarbeiten im kleinen Kreis Ihre individuelle Problemlösung.
- > Sie werden im Personal Training mit extremen Verhandlungssituationen konfrontiert.
- > Sie üben intensiv und strikt an der Praxis orientiert unter Anleitung eines Top-Experten.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die regelmäßig mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind oder denen konkret harte Verhandlungen ins Haus stehen, die ihr Know-How in den Bereichen Strategie, Taktik und Psychologie von Verhandlungen intensivieren und erfahren wollen, wie sie festgefahrene Verhandlungen wieder flott bekommen und auch aus konflikträchtigen Situationen das Optimum herausholen.

Termine und Orte:

26./27. Februar 2019
in Frankfurt/M.

3./4. April 2019
in Starnberg

21./22. Oktober 2019
in Frankfurt/M.

3./4. Dezember 2019
in Starnberg

Referent:

Georg Bröker

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
verhandeln-extrem](http://www.management-forum.de/verhandeln-extrem)
Tel. +49 (0)81 51/2719-0





SEMINARKALENDER 2019

SEMINARKALENDER 2019

JANUAR

Cool bleiben – gelassen reagieren
29./30. Januar 2019 in Düsseldorf

FEBRUAR

Einfach erklärt!
5./6. Februar 2019 in Frankfurt/M.

Mit Diplomatie zum Erfolg
13./14. Februar 2019 in München

Hochleistung unter Druck, Unsicherheit & Komplexität
19./20. Februar 2019 in Starnberg

Brennen, ohne auszubrennen
21./22. Februar 2019 in Starnberg

Ruhige Menschen, starke Wirkung
26./27. Februar 2019 in Wiesbaden

Verhandeln extrem
26./27. Februar 2019 in Frankfurt/M.

MÄRZ

Leistung mit Freude – neue Wege in der Führung
12./13. März 2019 in Starnberg

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept
14./15. März 2019 in Starnberg

Eloquenz und Schlagfertigkeit
19./20. März 2019 in Frankfurt/M.

Konflikt-Werkstatt
19./20. März 2019 in München

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte
20./21. März 2019 in Frankfurt/M.

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
21./22. März 2019 in Starnberg

Auftritt und Wirkung
26./27. März 2019 in Frankfurt/M.

Harte Verkaufsgespräche erfolgreich führen
27. März 2019 in Düsseldorf

Führen für erfahrene Führungskräfte
27.-29. März 2019 im Schloss Hohenkammer

Souveränitätstraining
28./29. März 2019 in Starnberg

APRIL

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen
1./2. April 2019 in München

Exzellente führen in Vertrieb und Verkauf
2./3. April 2019 in Düsseldorf Neuss

Hochleistung unter Druck, Unsicherheit & Komplexität
2./3. April 2019 in Düsseldorf

**Entscheiden unter Druck
– Training im Flugsimulator**
4. April 2019 in Essen

Verhandeln extrem
3./4. April 2019 in Starnberg

Führen ohne Personalverantwortung
4./5. April 2019 in München

MAI

Führen ohne Personalverantwortung
6./7. Mai 2019 in Köln

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
7./8. Mai 2019 in Köln

Stimme, Rhetorik und Körpersprache
9./10. Mai 2019 in Starnberg

Mit Diplomatie zum Erfolg
14./15. Mai 2019 in Düsseldorf

Cool bleiben – gelassen reagieren
14./15. Mai 2019 in Starnberg

SEMINARCALENDER 2019

Führen für junge Führungskräfte
15./16. Mai 2019 in Bad Homburg

Souveränitätstraining
16./17. Mai 2019 in Wiesbaden

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte
16./17. Mai 2019 in Starnberg

Stressmanagement für Fach- und Führungskräfte aus Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen
20./21. Mai 2019 in Frankfurt/M.

Leistung mit Freude - neue Wege in der Führung
21./22. Mai 2019 in Düsseldorf Kaarst

Konflikt-Werkstatt
23./24. Mai 2019 in Bad Homburg

Erfolgreich argumentieren
23./24. Mai 2019 in München

JUNI

Stimme, Rhetorik und Körpersprache
4./5. Juni 2019 in Frankfurt/M.

Einfach erklärt!
5./6. Juni 2019 in Starnberg

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen
17./18. Juni 2019 in Köln

Brennen, ohne auszubrennen
25./26. Juni 2019 in Frankfurt/M.

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept
26./27. Juni 2019 in Köln

JULI

Führen für junge Führungskräfte
2./3. Juli 2019 in Starnberg

Führen an der Leistungsgrenze
8.-10. Juli 2019 in Starnberg

Ruhige Menschen, starke Wirkung
11./12. Juli 2019 in Starnberg

Führungstraining auf dem Segelschiff
15./16. Juli 2019 in Riederau am Ammersee

Auftritt und Wirkung
16./17. Juli 2019 in München

AUGUST

Cool bleiben – gelassen reagieren
27./28. August 2019 in Wiesbaden

Balance halten
27.-30. August 2019 im Kloster Seeon

SEPTEMBER

Mit Diplomatie zum Erfolg
5./6. September 2019 in Wiesbaden

Eloquenz und Schlagfertigkeit
12./13. September 2019 in Starnberg

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte
17./18. September 2019 in München

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept
19./20. September 2019 in München

Erfolg durch Körpersprache - Samy Molcho live
24. September 2019 in Düsseldorf

Auftritt und Wirkung
24./25. September 2019 in Mainz

Intrinsische Motivation aktivieren – Spitzenleistungen erzielen
24./25. September 2019 in Frankfurt/M.

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen
24./25. September 2019 in Starnberg

Führen an der Leistungsgrenze
25.-27. September 2019 im Schloss Hohenkammer

Einfach erklärt!
26./27. September 2019 in Starnberg

SEMINARKALENDER 2019

OKTOBER

Professioneller Umgang mit schwierigen Charakteren
10./11. Oktober 2019 in Starnberg

Entscheiden unter Druck – Training im Flugsimulator
15. Oktober 2019 in Essen

Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien
15./16. Oktober 2019 in München

Agile Führung
21./22. Oktober 2019 in München

Verhandeln extrem
21./22. Oktober 2019 in Frankfurt/M.

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
22./23. Oktober 2019 in Berlin

Souveränitätstraining
24./25. Oktober 2019 in Bad Homburg

NOVEMBER

Mitarbeiterführung für Leitende Ärzte
5./6. November 2019 in Starnberg

Führen für junge Führungskräfte
6./7. November 2019 in Stuttgart

Führen für erfahrene Führungskräfte
6.– 8. November 2019 in Hagen

Stimme, Rhetorik und Körpersprache
7./8. November 2019 in Starnberg

Erfolgreich argumentieren
13./14. November 2019 in Frankfurt/M.

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte
18./19. November 2019 in Frankfurt/M.

Radikal führen – Dr. Reinhard K. Sprenger live
19. November 2019 in München

Professioneller Umgang mit schwierigen Charakteren
19./20. November 2019 in Frankfurt/M.

Intrinsische Motivation aktivieren – Spitzenleistungen erzielen
21./22. November 2019 in Starnberg

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept
21./22. November 2019 in Wiesbaden

Brennen, ohne auszubrennen
21./22. November 2019 in München

Cool bleiben – gelassen reagieren
25./26. November 2019 in München

Entscheiden unter Druck – Training im Flugsimulator
26. November 2019 in Essen

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
26./27. November 2019 in Stuttgart

Souveränitätstraining
28./29. November 2019 in Starnberg

DEZEMBER

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen
2./3. Dezember 2019 in Frankfurt/M.

Mit Diplomatie zum Erfolg
2./3. Dezember 2019 in Starnberg

Verhandeln extrem
3./4. Dezember 2019 in Starnberg

Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien
4./5. Dezember 2019 in Köln

Agile Führung
4./5. Dezember 2019 in Köln

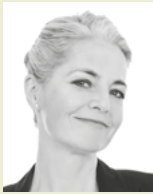
Stimme, Rhetorik und Körpersprache
5./6. Dezember 2019 in Wiesbaden

Führen für junge Führungskräfte
10./11. Dezember 2019 in Köln

Auftritt und Wirkung
10./11. Dezember 2019 in Köln



REFERENTEN



Sabine Altena

Als Moderatorin war sie viele Jahre bei Radio & TV tätig (Antenne Bayern, WDR, etc.), hat zahlreiche Prominente und Weltstars interviewt, Events vor bis zu 50.000 Menschen moderiert. Heute arbeitet Sabine Altena international als Managementtrainerin und Mediencoach. Sie hält Vorträge (Charisma, Schlagfertigkeit), moderiert Unternehmens-Events und ist Lehrbeauftragte an den Universitäten München und Konstanz sowie der Steinbeis Universität Berlin.



Susanne Basler

Diplom-Psychologin, ist Expertin für schwierige Führungssituationen. Sie ist Mitbegründerin von „Die FührungsCoaches“ mit dem Themenschwerpunkt anspruchsvolle Berufs- und Lebensphasen und komplexe Führungsfragen. Susanne Basler ist Autorin des 2014 im Springer Verlag erschienenen Fachbuches „Führen an der Leistungsgrenze“. Seit 1998 arbeitet sie als Beraterin und Coach für Mitglieder des oberen und mittleren Managements. Neben ihrer wirtschaftspsychologischen Ausrichtung hat sie eine Ausbildung als systemische Einzel-, Paar- und Familientherapeutin (IGST).



Eugen H. Bühle

ist Flugkapitän i.R. der Deutsche Lufthansa AG und verfügt über mehr als 40 Jahre Flugerfahrung. Er war u.a. Cheftrainer sowie Leiter der Hauptabteilung Pilotentraining der Lufthansa und Training Direktor bei AIRBUS in Toulouse. Seit 12 Jahren ist er als Consultant und Coach im Bereich Projekt- und Prozess-Management tätig. Seit 2010 trainiert er als freiberuflicher Berater Top Level Nachwuchsführungskräfte der Industrie in Führungs- und Verhaltensthemen.



Yasmine Bouali-Freybe

arbeitet seit 30 Jahren mit Menschen und begleitet sie in Seminaren, Beratungen und Coachings in vielfältigen Veränderungsprozessen. Sie leitet seit 18 Jahren Managementseminare vorwiegend für mittelständische Unternehmen und öffentliche Verwaltung. Ihre Themen sind dabei Psychologie für Führungskräfte, Kommunikation und Gesprächsführung, Teamentwicklungen, Besprechungen effektiv leiten, Selbst- und Zeitmanagement, Stressbewältigung.



Georg Bröker

ist Gründer und Inhaber der ATL negotiator. Sein internationales Beratungsunternehmen konzentriert sich auf die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen im privaten und geschäftlichen Bereich. Neben seiner Expertise für das Harvard Concept ist Georg Bröker zertifizierter Risikomanager und aktiver Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften im In- und Ausland. Interkulturelle Konflikte und asymmetrische Verhandlungen prägen seinen Alltag. Seine umfangreiche Praxiserfahrung bringt er unmittelbar in seine Seminare ein und setzt sie dort in leicht verständliche und direkt umsetzbare Handlungsanleitungen um.



Dr. med. Andrea Claussen

ist Executive Coach und Ärztin. Sie ist insbesondere spezialisiert auf Selbstmanagement und Führung im Rahmen schwieriger Entscheidungs- und Veränderungsprozesse. Sie arbeitet seit 15 Jahren mit Führungskräften an der Vertiefung und Verfeinerung von Selbstwahrnehmung, Selbstregulation und Fokus im beruflichen und privaten Umfeld. Ihr medizinischer Hintergrund, in Kombination mit einem INSEAD Executive Master in Consulting and Coaching for Change, unterstützt Klienten in transformativen Prozessen und hilft ihnen, andere Sichtweisen einzunehmen.

REFERENTEN

Anne David

Dipl. Betriebswirtin (FH), ist Management-Beraterin und zertifizierter Coach für Führungskommunikation und Teamentwicklung. Sie unterstützt Führungskräfte in beruflichen Wachstums- und Veränderungsprozessen, Entscheidungs- und Konfliktsituationen. Dabei helfen ihr neben einer Reihe fundierter Ausbildungen über 10 Jahre Berufserfahrung in der Wirtschaft als Projekt- und Teamleiterin sowie als Beraterin und Senior-Managerin für Führungskräfte-Entwicklungsprogramme bei verschiedenen Wirtschaftsförderungs-, Dienstleistungs- und Weiterbildungsunternehmen. Sie ist Inhaberin des LEADERSHIP COMPETENCE CENTER in Überlingen am Bodensee.



Johannes Eckmann

ist Diplom-Psychologe, Management-Trainer und Business Coach. Er ist Experte in der zwischenmenschlichen Interaktion und wie diese am besten gelingt, im geschäftlichen wie privaten Kontext. Nach langjähriger Vertriebserfahrung in einem internationalen Unternehmen begleitet er seit vielen Jahren erfolgreich Geschäftsführer, Führungskräfte und Teams in Veränderungsprozessen. Er ist Geschäftsführer der eckmann consulting GmbH mit Sitz in München.



Yvonne Frei

arbeitet seit 29 Jahren im Bereich Körperarbeit. Ausgebildet in Poweryoga und Pilates widmet sie sich seit 10 Jahren dem konzentrierten und besonders achtsamen Praktizieren von Yogatechniken in Verbindung mit Meditation, Atmung und Entspannung, deren Schwerpunkt besonders im Ausbalancieren der Energiezentren liegt. Yvonne Frei leitet seit 1988 ein Fitness- und Yogastudio im Herzen Münchens und veranstaltet erfolgreich Yogaretreats in Österreich und Italien.



Gabriele Fuchs

ist Trainerin für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung. Sie coacht Manager und Führungskräfte für öffentliche Auftritte sowie Schauspieler und Moderatoren vor Rollen oder Castings. Gabriele Fuchs begann ihren beruflichen Werdegang mit einer kaufmännischen Ausbildung, es folgten ein Schauspielstudium und mehrere Jahre an verschiedenen Theatern. Anschließend wurde sie Leiterin der Produktion und Synchronisation der CIC Video GmbH einem Joint Venture der Hollywoodstudios Paramount Pictures und Universal Studios. Seit 2000 ist sie selbstständig als Trainerin tätig.



Klaus Gattinger

ist Senior-Management Trainer und Management Coach für Führung und Verhandlungstechniken und Geschäftsführer der CONVENDO Akademie und der Seminarschiff Ammersee GbR. Er ist Mitbegründer von „Die Führungscoaches“ mit dem Themenschwerpunkt Spitzenleistungen und Autor des 2014 im Springer Verlag erschienenen Fachbuches „Führen an der Leistungsgrenze“.



Sigrid Gillmeier-Dirks

ist Diplom-Soziologin mit den Schwerpunkten BWL und Organisationspsychologie. Zwischen 1990 und 1995 arbeitete sie als interne Unternehmensberaterin im Headoffice der Allianz AG und war dort bis 2001 als Managementtrainerin und Organisationsentwicklerin beschäftigt. Seit 2001 ist sie freiberuflich tätig als Trainerin, Coach sowie als Beraterin in Management und Organisation. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen unter anderem in der Teamentwicklung, der Potenzialdiagnose und in der Führungskräfteentwicklung.





Susanne F. Gopalan

ist Geschäftsführerin einer Trainingsfirma und coacht Mitarbeiter sowie Führungskräfte. Sie hat umfassende Erfahrungen aus internationalen Vertriebstätigkeiten und Coachings u.a. bei McKinsey & Company Inc. in Düsseldorf, IBM Deutschland GmbH und Zeitgeist Film Ltd. New York. Susanne F. Gopalan hat die ADG-Trainerqualifikation der Akademie der Deutschen Genossenschaften, den Master in Speech & Communication von der San Francisco State University und eine Beraterausbildung bei McKinsey & Company. 1997 erhielt sie mit der WSA den Deutschen Trainingspreis (BDVT).



Dr. Matthias K. Hettl

ist studierter Volks- und Betriebswirt und war nach Studium und Doktorandenzeit in der Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens und als Consultant bei den Vereinten Nationen in New York tätig. Seit 1995 ist er Geschäftsführer des Management-Instituts Hettl Consult in Rohr bei Nürnberg. Als Coach, Trainer und Managementberater ist er für Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte mit den Schwerpunkten „Leadership Skills“ und „Managementkompetenzen“ tätig. Als „excellent speaker“ gehört er zu den 100 bedeutendsten Referenten im deutschen Sprachraum.



Jens Hollmann

Inhaber des Unternehmens medplus-kompetenz®, ist unter anderem Lehrbeauftragter an der Donau-Universität Krems in MBA-Studiengängen health-services. Seit vielen Jahren qualifiziert er im deutschsprachigen In- und Ausland Chefärzte mit dem Schwerpunkt Führung und Selbstführung. Das Buch: »Führungskompetenz für Leitende Ärzte« ist 2012 in 2. Auflage im Springer Verlag Heidelberg erschienen. Sein neuestes Buch: »Leistungsbalance für Leitende Ärzte« ist 2013 erschienen.



Prof. Dr. Eduard Jochum

verfügt über Praxiserfahrung aus leitenden Personal- und kaufmännischen Funktionen bei Porsche und Wandel & Goltermann. Von 1996 bis 2007 war er Gesellschafter der DIALOG CONSULT GmbH. 2008 gründete er die JOCHUM Dialog CONSULTANTS GmbH in Reutlingen. Schwerpunkte seiner Forschungs- und Beratungstätigkeit sind visions- und zielorientierte Unternehmensführung und -entwicklung, Systemisches Management, Führungskräfteentwicklung sowie Personalauswahl. Prof. Jochum entwickelte das Jochum Dialog Gesprächsmodell.



Sabine Kistler

hat nach ihrem Magister in Germanistik und einer dreijährigen Schauspielausbildung 11 Jahre als Schauspielerin an Bühnen im deutschsprachigen Raum gearbeitet. Zwischen 2000 und 2009 hat sie sich im Therapie- und Trainingsbereich qualifiziert (Psychodrama-Psychotherapeutin ÖAGG Wien, Master European BusinessTrainer®). Sie trainiert Führungskräfte namhafter Unternehmen wie Siemens und Amway.



Andrea Koch

arbeitet seit 1995 als selbstständige Management-Trainerin, Beraterin und Coach. Davor sammelte sie mehrere Jahre Erfahrung als Trainerin in der Unternehmenspraxis bei Hewlett-Packard. Andrea Koch ist zertifizierter Project Management Professional (PMP®), Professional Scrum Master und Professional Scrum Product Owner. Ihre Schwerpunkte liegen in der professionellen Einführung und Optimierung des Projektmanagements in Unternehmen und in der Schulung von Geschäftsführung, Projektleitern und Projektteams.

REFERENTEN

Bernd Krohme

Bernd Krohme ist seit 12 Jahren Kapitän auf A320 und seit August 2018 Leiter der Verkehrsfliegerschule der Deutschen Lufthansa in Bremen. Davor war er unter anderem Chef der Airbus-Flotte bei Condor und Ausbildungs- und Auswahlkapitän für Pilotenbewerber. Dabei arbeitete er eng mit den Psychologen der DLR zusammen. Darüber hinaus war er zuständig für die Abnahme und Testflüge von Flugzeugen nach Werkstattereignissen.



Urs Kohler

ist Associate Consultant bei Egger, Philips + Partner AG seit 1992. Er hat als Verhandlungstrainer und -coach mittlerweile mehr als 5.000 Führungskräfte wie auch Verhandlungsteams begleitet und beraten. Er arbeitet seit mehr als 20 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach von Führungskräften für weltweit tätige Unternehmen aller Branchen, vor allem im Bereich Change Management/Organisationsentwicklung und betriebswirtschaftliche Fragestellungen. Darüber hinaus lehrt er zum Thema Verhandeln u.a. an der Universität St. Gallen, der Universität Liechtenstein sowie der Zürcher Hochschule der Künste.



Petra Lewe

ist Executive Coach und Partnerin bei Leadership Choices. Sie ist spezialisiert auf die Themen Resilienz, Werteorientierung, Führung und Veränderung. Sie arbeitet seit 20 Jahren mit Führungskräften auf Board Level Ebene und coacht Verantwortungsträger in schwierigen Entwicklungssituationen. Ihre therapeutische Ausbildung in Humanpsychologie (Psychosynthese) erlaubt ihr auch Themen in den Fokus zu nehmen, die in üblichen Coachingprozessen unbearbeitet bleiben.



Jochen Luksch

ist Geschäftsführer und Partner der Egger, Philips + Partner AG, Zürich, Verhandlungstrainer seit 2000. Er hat Führungs- und Verhandlungserfahrung als Mitglied der Geschäftsleitung verschiedener Fachverlage und als Geschäftsführer im Bereich des professionellen Leistungssports. Außerdem verfügt er über intensive Verhandlungserfahrung im professionellen, internationalen Sportmanagement, Bereich Vertragsverhandlung, Finanzen, Sponsoring und Rechteverwertung. Er lehrt an verschiedenen Universitäten in der Schweiz und ist Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management.



Dr. Hilde Mohren

ist Diplom-Kauffrau, Management-Trainerin und Business Coach mit langjähriger Erfahrung im Top-Managementumfeld eines internationalen Konzerns. Sie ist Expertin für komplexe Problemstellungen in zwischenmenschlichen Interaktionen und berät und coacht seit vielen Jahren erfolgreich Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen. Klarheit, Empathie und Transformationskraft definieren ihren Arbeitsstil.



Prof. Samy Molcho

ist Bestseller-Autor und einer der bedeutendsten Pantomimen des 20. Jahrhunderts. Er studierte klassischen, modernen und fernöstlichen Tanz und absolvierte die Schauspielschule. 1977 wurde Samy Molcho zum ordentlichen Hochschul-Professor und 2001 zum Universitätsprofessor an der Universität für Musik und darstellende Kunst am Max-Reinhardt-Seminar in Wien berufen (emeritiert 2004).



REFERENTEN



Dr. Kai Monheim

ist seit 2017 Geschäftsführer der Egger Philips Hamburg GmbH. Er besitzt breite Verhandlungspraxis aus Wirtschaft, Politik und Recht (u.a. Direktor des Centre for Multilateral Negotiations, Projektleiter bei Boston Consulting Group) und wurde mehrfach ausgezeichnet (u.a. Deutscher Mediationswissenschaftspreis der „Centrale für Mediation“, McCloy-Stipendium der Studienstiftung des Deutschen Volkes).



Mira Christine Mühlenhof

studierte Sozialpsychologie und Germanistik und war lange als Journalistin tätig, bevor sie ihr Coaching- und Beratungsunternehmen gründete, ein Institut zur Erforschung des inneren Antriebs des Menschen. Bei ihr dreht sich alles um zwischenmenschliche Beziehungen: Mira Mühlenhof trägt dazu bei, dass Menschen sich besser verstehen und dadurch zufriedener werden. Ihr gelingt es, nachhaltige Selbstreflexionsprozesse anzustoßen, und sie lehrt die Teilnehmer, ihre Mitarbeiter durch eine andere Brille zu sehen.



Reiner Neumann

ist Diplom-Psychologe und verfügt über umfangreiche Trainingspraxis sowie mehr als zehn Jahre eigene Managementenerfahrung im In- und Ausland. Er war unter anderem Leiter Personalentwicklung und Ausbildung für die Hamburg-Mannheimer AG, Bereichsleiter bei Mummert und Kienbaum sowie Vice President der ABB Business Services. Er hat Lehraufträge an verschiedenen Hochschulen und in MBA-Programmen von Business Schools.



Judith Nowacki

absolvierte diverse Schauspiel-, Pantomime- und Theaterseminare von Kindesbeinen an. Heute arbeitet sie hauptsächlich als Unternehmensschauspielerin, ist gefragt als Referentin für „Team building“-Maßnahmen in unterschiedlichsten Firmen und Theatersport-Workshops im Bereich der Erwachsenenbildung, aber auch im Kinder- und Jugendbereich.



Anette Palm

ist Führungsexpertin und – nach Erfahrungen in der Unternehmenspraxis von Boehringer Ingelheim KG und Hewlett-Packard GmbH – seit 1996 selbstständig in der Beratung tätig. Sie unterstützt Führungskräfte in der Steigerung ihrer Wirksamkeit und in der Professionalisierung ihrer Führungsfähigkeiten. Ihre Kernkompetenz liegt im Führungsdialog, und entsprechend fokussiert sind ihre Themen auf Kommunikation und Gesprächsführung im Kontext organisationaler Strukturen. Seit 2007 hat sie ihr eigenes Beratungsbüro in Ulm.



Andrea Prehofer

ist Diplom-Mathematikerin, Trainerin und Coach mit langjähriger Erfahrung im Top-Management. Sie war als passionierte Führungskraft, Leiterin anspruchsvoller Projekte im internationalen Geschäft und als innovative Personal-Managerin tätig. Heute begleitet sie Menschen und Unternehmen auf ihrem Weg zu anspruchsvollen Zielen. Ihre Klienten profitieren von ihrer Praxiserfahrung ebenso wie von aktuellstem Know-How aus Neurobiologie und Psychologie.

REFERENTEN

Thomas Plingen

ist Executive Coach bei Leadership Choices. Er verfügt über jahrelange Praxiserfahrung als Manager und lässt seine Business-Orientierung auch in die Coaching- und Resilienz-Arbeit einfließen. Mit über 20 Jahren Management-Erfahrung in CEO-Position, Geschäftsleitung, Vertriebsführung, Service und Produktion hat er ein besonderes Gespür für leistungsfähige Teams entwickelt. Er wird als strategisch denkender Sparrings-Partner geschätzt. Sein besonderes Augenmerk gilt angesichts steigender Belastungen seiner Klienten im Geschäftsalltag dem Thema Resilienz.



Marion Schiffner

ist Expertin für Zusammenarbeit in Organisationen mit einem spezifischen Fokus auf interkulturellen Aspekten. Ihre Kernkompetenz liegt im Themenbereich Führung und Kommunikation. Sie unterstützt Führungskräfte, ihre Rolle wirksam auszuüben und die erforderlichen Führungs- und Selbstführungsfähigkeiten zu steigern.



Rainer Schmitt

ist Diplom-Psychologe mit dem Schwerpunkt Organisationspsychologie. Er arbeitet erfolgreich in den Bereichen Führungskräfteentwicklung und Coaching und besitzt Expertise in den Themenfeldern Persönlichkeitsentwicklung, Konfliktkompetenz, Selbst- und Gesundheitsmanagement sowie Begleitung in Veränderungsprozessen. Seit 1997 sammelt er umfangreiche Praxiserfahrung als Trainer und Coach in Großkonzernen wie der Allianz Deutschland AG, Audi AG und Airbus Deutschland GmbH.



Gisela Maria Schmitz

studierte Philosophie, Germanistik und Theaterwissenschaft und ist ausgebildete Regisseurin mit über 60 Theaterinszenierungen. Über zwei Jahrzehnte war sie als Schauspielpädagogin tätig. 2009 gründete sie „blickwinkel coaching“. Schwerpunkt ihres Coachings ist die Sensibilisierung für das Zusammenspiel von nonverbaler und verbaler Kommunikation, indem eine bewusste Verbindung hergestellt wird zwischen innerer Haltung und äußerer Wirkung.



Dr. Jörg-Peter Schröder

ist Arzt, Führungs-Coach, Burnout-Experte und arbeitet seit 1987 im Gesundheitsmanagement. Er begleitet Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und deren Teams an der Nahtstelle von Führung, Gesundheit, Performance und Persönlichkeitsentwicklung. Sein Schwerpunkt sind die Themen Burnout-Prävention und Unternehmensgesundheit. Er sammelte eigene Führungserfahrung als Vice President der Allianz Gruppe, als Senior Director Healthcare bei ORACLE und als Head of Healthcare and Social Welfare bei MICROSOFT.



Dr. Reinhard K. Sprenger

studierte Philosophie, Psychologie, Betriebswirtschaft, Geschichte und Sport. Im deutschsprachigen Raum zählt er zu den bedeutendsten Beratern und Trainern für Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. Er ist Lehrbeauftragter an den Universitäten Berlin, Bochum, Essen und Köln. Zu seinen Kunden gehören zahlreiche internationale Konzerne sowie nahezu alle Dax-100-Unternehmen. Seine Bücher wurden ausnahmslos Bestseller und liegen in etlichen Sprachen vor.



© DVA/ Foto Stefan Kröger



Patricia Staniek

ist im deutschsprachigen Raum eine der renommiertesten Expertinnen für Verhaltensanalyse und Persönlichkeitsscanning des Menschen als Individuum und in der Gruppe. Mit ihren Körpersprache-, Mimik-, Sprach- und Stimm-Verhaltensanalysen überzeugt sie nicht nur im Bereich der öffentlichen Sicherheit, sondern auch in der Wirtschaft. Patricia Staniek arbeitet für Polizisten, Sicherheitskräfte, Justiz, Rechtsanwälte und Detektive als Aufdeckerin von scheinbar Verborgenen. In der Wirtschaft löst sie „Psychological Warfares“, tiefgreifende Konflikte, führt Gruppen und Teams in die Kooperationsfähigkeit und zu Hochleistung, arbeitet für Vorstände, CEOs, Manager, HR und Vertrieb.



Georg von Stein

ist Journalist und Top-Medientrainer. Zu seinen Interviewpartnern zählen führende Persönlichkeiten aus der deutschen Wirtschaft und Politik wie Roland Berger und Hans Olaf Henkel. Aufbauend auf seiner 15-jährigen Erfahrung in den Medien trainiert Georg von Stein für professionelle und gewinnende Auftritte, z. B. bei IBM, Siemens, Bertelsmann u.v.m.



Albert Steinhard

kommt aus der Vertriebspraxis. Er war viele Jahre als Key-Account-Manager, Vertriebsleiter und Vertriebsgeschäftsführer tätig, bevor er sich als Trainer selbstständig machte. Seine Spezialgebiete sind die Entwicklung von Vertriebsstrategien sowie die Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern. In Unternehmen aller Branchen und Größenklassen trainiert er Vertriebsführungskräfte.



Lothar Stempfle

studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Verkäuferausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern.



Gerhild Voigtländer

ist seit 1996 selbstständige Management Consultant und Geschäftsführerin der „CGV Schulungen“. Seit 2010 ist sie auch für die Rolf Schulz HR Consultants AG in Baden-Baden tätig. Frau Voigtländer verfügt über umfangreiche, langjährige Praxiserfahrung als Trainerin, Coach und Mediatorin. Ihre Kernbereiche sind Kommunikation, Konfliktmanagement und Projektmanagement. Sie begleitet Führungskräfte, Teams und Coaches in vielen groß- und mittelständischen Unternehmen verschiedenster Branchen.

ANMELDUNG

SO MELDEN SIE SICH AN

www.management-forum.de/fuehrung-persoenlichkeit

www.management-forum.de/rhetorik-verhandeln



ODER DIREKT BEI



Christiane Schraml

Telefon: +49 (0)8151/2719-13

E-Mail: christiane.schraml@management-forum.de

SEMINARE RESERVIEREN

Sie haben ein Seminar ausgewählt, können aber erst zu einem späteren Zeitpunkt über die Teilnahme entscheiden?

Gerne reservieren wir Ihnen unverbindlich Ihren Wunschtermin.

Wir überwachen die Teilnehmerzahl und melden uns bei Ihnen, wenn die Plätze knapp werden.

INHOUSE-SCHULUNGEN

Sie möchten aus Ihrem Unternehmen mehrere Mitarbeiter zu einem Thema schulen? Jedes Seminar aus unserem Angebot kann als Inhouse-Schulung konzipiert werden.

Sie wünschen ein Seminar zu einem Thema, das Sie nicht im Seminarkatalog gefunden haben? Rufen Sie uns gerne an.

Wir bieten auch individuelle Inhouse-Schulungen und Einzelcoachings an.

KONTINGENTE

Sie möchten ein Seminarkontingent buchen, die Rabattstaffel nutzen oder mehrere Seminare zu einem Paket schnüren?

Sprechen wir darüber – wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



**MANAGEMENT
FORUM**
STARNBERG

MANAGEMENT FORUM STARNBERG GMBH

MAXIMILIANSTRASSE 2B

82319 STARNBERG

TEL. +49 (0)8151/2719-0

FAX +49 (0)8151/2719-19

E-MAIL: INFO@MANAGEMENT-FORUM.DE

WWW.MANAGEMENT-FORUM.DE