


INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE	Das Intensivseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die lernen wollen wie sie Ideen, Konzepte und Projekte mit komplexen Sachverhalten im beruflichen Alltag strukturiert und überzeugend darstellen. Überzeugen Sie in Meetings, Verhandlungen und Präsentationen Ihre Zuhörer durch zielgerichtete Kommunikation und setzen Sie das Prinzip der Einfachheit konsequent in der Praxis um.
ANMELDUNG	> per Telefon: +49 (0)8151 27 19 0 > per Telefax: +49 (0)8151 27 19 19 > per E-Mail: info@management-forum.de > per Internet: www.management-forum.de/einfacherklaert > per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg
TEILNAHMEGEBÜHR	Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an diesem Seminar teilnehmen, erhält der zweite und jeder weitere Teilnehmer 10% Preisnachlass. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Teilnahmebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.
RÜCKTRITT	Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.
TERMINE UND ORTE	Donnerstag, 14. März und Freitag, 15. März 2019 in München: Novotel München City Arnulfpark, Arnulfstraße 57, D-80335 München, Tel.: +49 (0) 89/242 078-0, E-Mail: H8866@accor.com, Zimmerpreis € 176,- inkl. Frühstück. Mittwoch, 5. Juni und Donnerstag, 6. Juni 2019 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Str. 17, D-82319 Starnberg, Tel.: +49 (0)8151 44 70 162, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis € 159,- inkl. Frühstück
ZIMMER-RESERVIERUNG	Für dieses Seminar steht in den Seminarhotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.
REGISTRIERUNG	Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.
MANAGEMENT FORUM STARNBERG	Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte
INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS	Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 (0)8151 27 19 0, peter.bartl@management-forum.de
ANREISE	 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 (einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket (zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg!

Fax +49 (0)8151 27 19 19, www.management-forum.de/einfacherklaert



Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar:

Einfach erklärt

- 14./15. März 2019 in München
 5./6. Juni 2019 in Starnberg

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Fax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 8532 / 8533

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen, und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstr. 2b, D82319 Starnberg, unter info@management-forum.de oder telefonisch unter +49 (0)8151/27190 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfsdatenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, EMail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.

**INTENSIVTRAINING
MIT BEGRENZTER TEILNEHMERZAHL**
14./15. MÄRZ 2019 IN MÜNCHEN
5./6. JUNI 2019 IN STARNBERG

**MANAGEMENT
FORUM
STARNBERG**

Einfach erklärt

Komplexität reduzieren – Klarheit schaffen

**MIT NEUEN
PRAXIS-INHALTEN!**

Ihr Erfolgsrezept für effektivere Kommunikation
Einfach ist besser, weniger ist mehr

Die Prinzipien der Überzeugungspsychologie
6 Grundregeln für schlagende Argumente

Top-Strategien für wirkungsvolle Präsentationen
Wie Sie Inhalte strukturiert und prägnant vermitteln

Die Macht des Storytellings
Bewegen Sie mit Emotionen und Bildern

Die Techniken der Profis
So meistern Sie auch schwierige Sachverhalte



IHR TRAINER

Reiner Neumann
Diplom-Psychologe, Coach,
Buchautor, Lehrbeauftragter

SPECIAL:

In interaktiven und fokussierten Kurz-Übungen („Praxischecks“) setzen Sie das Gelernte direkt in die Praxis um und erhalten wertvolles Feedback!

WWW.MANAGEMENT-FORUM.DE

DAS SEMINAR

Im beruflichen Alltag nimmt die Komplexität von Aufgaben und Prozessen immer mehr zu. Können Sie Mitarbeitern und Geschäftspartnern schwierige Zusammenhänge einfach erklären und überzeugend darstellen? Das Prinzip der Einfachheit ist der Schlüssel zum Erfolg. Nur wenn Sie als Experte Ihre Themen auf den Punkt bringen und Ihre Zuhörer für Ihre Ideen und Projekte begeistern, erreichen Sie auch Ihre persönlichen und beruflichen Ziele.

Entwickeln Sie als Teil dieses Seminars Ihren Präsentationsstil weiter und lernen Sie, Ihre Zuhörer mit einfacher und überzeugender Sprache zu fesseln. Stellen Sie sicher, dass auch wirklich die Inhalte bei Ihrem Gegenüber ankommen, die Sie vermitteln möchten und gewinnen Sie Ihre Zuhörer für Ihre Ideen. Gerade bei komplexen Sachverhalten ist dies gar nicht so einfach.

Ihr Seminarleiter Reiner Neumann zeigt Ihnen daher auf, wie Sie das Prinzip der Einfachheit erfolgreich in der Praxis umsetzen und für Ihre Zielsetzungen nutzen.

IHR NUTZEN:**In diesem Seminar lernen Sie:**

- > konkrete Techniken, mit denen Sie komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darstellen
- > Worte und Körpersprache gezielt einzusetzen, um Ihre Aussagen zu verankern
- > die Prinzipien der Überzeugungspsychologie bewusst für sich zu nutzen
- > Strategien, mit denen Sie in schwierigen Situationen souverän Kurs halten
- > das Gelernte sofort erfolgreich in Ihrem Job umzusetzen

ZEITLICHER ABLAUF**Erster Seminartag**

- 9.00** Begrüßung der Teilnehmer
- ca. 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- ca. 17.30** Ende des ersten Seminartages

Get-together

Am Ende des ersten Seminartages laden wir Sie herzlich ein zum Dialog mit Referent und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Zweiter Seminartag

- 9.00** Beginn
- ca. 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- ca. 16.30** Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Jana Stiewe
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 (0)8151 27 19 36
jana.stiewe@management-forum.de

**ERSTER SEMINARTAG****Kommunikation für Profis: Verstehen und Überzeugen**

- > So funktionieren wir! Die wichtigsten Erkenntnisse aus Psychologie und Neurowissenschaft
- > Mindhack – erfolgreich mit dem Trump-Prinzip
- > Die unterschätzte Macht – Intuition und Emotion
- > Die Top 3 der Verhaltensökonomie – System 1 und 2, Nudging und Bauchgefühl

Auf den Punkt gebracht: Komplexes einfach vermittelt!

- > „Sie haben 60 Sekunden“ – Kernbotschaften für den Elevator Pitch
- > Wissen wirksam einsetzen – Expertise übersetzen
- > ‚Einfach‘ ist besser – weniger ist mehr
- > Erfolgsrezepte professioneller Rhetorik – Tipps und Tricks

➔ **PRAXISCHECK:** Inhalte und Aussagen prägnant vermitteln

Souverän vor Publikum: überzeugen mit Präsenz und Persönlichkeit

- > Das A-E-I-O-Prinzip – so sichern Sie sich Aufmerksamkeit
- > Die Magie des ersten Moments – Signale und Symbole
- > Präsenz, die Wirkung schafft – Stand + Haltung, Blickkontakt + Gestik
- > Mit der Stimme berühren – dynamisch sprechen

➔ **PRAXISCHECK:** Ihr Elevator Pitch vor Publikum

Die Macht der Worte – Sprache macht Botschaft

- > Feuer aus dem Wasserhahn – ein Bild sagt mehr als tausend Worte
- > Kurz, knackig und konkret – optimieren Sie Ihre Aussage
- > Top-Tipps der Text-Profis – Sprache gezielt einsetzen
- > 600 Mails im Monat – 5 Erfolgsfaktoren, wie Sie sich Aufmerksamkeit sichern

➔ **PRAXISCHECK:** Sagen Sie es richtig!
Aussagen optimieren, Fehler bewusst vermeiden

Lernen aus der Bibel, von Äsop und Disney – die Macht des Storytelling

- > Storytelling im Businessalltag – die Regeln einer starken Methode
- > Die DNA jeder guten Story – Antworten auf 4 Fragen
- > Die Heldenreise – der rote Faden für Ihren Story-Erfolg
- > Raum für Fantasie – gezielt Andeutungen und Lücken setzen

➔ **PRAXISCHECK:** Ihr Rezept für gute Business-Stories

ZWEITER SEMINARTAG**In 6 Schritten zum Erfolg – Argumente richtig aufbauen**

- > Das Prinzip der Pyramide – mit Struktur wird alles klarer
- > Die 6 erfolgreichsten Muster – kraftvoll argumentieren
- > Start und Ende – die Klammer für Ihren Erfolg
- > Profitechniken – für Ihre Praxis

➔ **PRAXISCHECK:** Argumentieren konsequent geübt

Garantiert überzeugen – mit den 5 Techniken der Profis

- > Sympathie und Nähe – Emotion wirkt immer
- > Sachlichkeit siegt - Zahlen, Daten, Fakten und Experten
- > Menge überzeugt – die Mehrheit hat immer Recht
- > Selten = kostbar – der Wert des Besonderen
- > Werte, Normen, ‚Tit for Tat‘ – so kriegen Sie Jeden

➔ **PRAXISCHECK:** So setzen Sie diese Techniken in Ihrem Job um

Perfekte präsentationen: so bringen sie die „Power“ zum „Point“

- > Die 4 magischen Ws – mit ‚Wem-Was-Wer-Warum‘ die Zuhörer erreichen
- > ‚How to‘ – Profi-Leitfaden für den richtigen Aufbau
- > Starke Folien: prägnante Aussagen, überzeugende Bilder
- > Lernen von Jobs und Ballmer: die Geheimnisse der Top-Presenter

➔ **PRAXISCHECK:** Die entscheidenden Dos and Don'ts im Präsentationsalltag

Strategien für Störungen: Sicher trotz Aggressions-Attacken

- > Erfolg in schwierigen Situationen – Fragen beantworten, Einwände entkräften
- > Keilen oder kontern? – schlagfertig argumentieren
- > Dialektik und Eristik – Meinungsverschiedenheiten konstruktiv und erfolgreich klären
- > „Wie meinen Sie das jetzt?“ – ‚beliebte‘ Fehler gekonnt vermeiden

➔ **PRAXISCHECK:** Lösungen für Ihre kritischen Situationen

So Setzen Sie das Gelernte ab sofort um

- > Ihr Erfolgsplan – mit Checkliste
- > Persönliches Feedback zur Umsetzung im Job: Übung macht den Meister!
- > Konkrete Tipps für den Unternehmensalltag

IHR SEMINARLEITER

Reiner Neumann ist Diplom Psychologe und seit Jahren ein gefragter Trainer und Berater. Bis heute trainierte er mehr als 20.000 Fach- und Führungskräfte aus zahlreichen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen und Größen. Drei Faktoren machen den Unterschied: eine wissenschaftliche Fundierung, umfangreiche Trainingspraxis sowie mehr als zehn Jahre eigene Management-erfahrung, davon sechs im Ausland. Reiner Neumann war unter anderem Leiter Personalentwicklung und Ausbildung für die Hamburg-Mannheimer AG, Bereichsleiter bei Mummert und Kienbaum sowie Vice President der ABB Business Services. Akademisch war Reiner Neumann nach dem Studium am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in Berlin und an der Ruhr-Universität Bochum tätig. Er hat Lehraufträge an Hochschulen und in MBA-Programmen von Business Schools und veröffentlichte neben zahlreichen Fachartikeln bis dato siebzehn Wirtschaftsbücher bei renommierten Verlagen.