

Einladung zum Intensivtraining

für Führungskräfte und Mitarbeiter, die etwas zu sagen haben!

**„Kommunikation ist das,
was ankommt!“**

Sie werden lernen....

....Ihre Gesprächspartner einfacher und effizienter zu erreichen

....Andere von sich und Ihren Ideen zu begeistern

...erfolgreicher zu kommunizieren
(auch in schwierigen Situationen)

...effizienter Ihre Ziele zu erreichen
und Ihre Strategien umzusetzen

...erfolgreicher zu führen und zu delegieren

...wofür Sie in Ihrer Funktion haftbar sind

...und vieles mehr!

Kommunikations- und Führungstraining als Intensivtraining

Kompaktseminar (2-Tage)

(beinhaltet Modul 1 und
Modul 2 des Führungstrainings)

**„Kommunikation ist das,
was ankommt!“**

Aktuelle Termine in NRW:

Datum:

29.02.2024 und 01.03.2024

Parkhotel Hohenfeld

Dingbängerweg 400

48161 Münster

Zielgruppe:

- Führungskräfte, die Ihre aktuelle Position reflektieren möchten
- Führungskräfte, die gerade vom Mitarbeiter zur Führungskraft befördert wurden
- Mitarbeiter, die den Weg zur Führungskraft erfolgreich gehen möchten
- Menschen, welche ihre Kommunikation verbessern und effizienter gestalten wollen
- Menschen, welche die Sprache als Chance sehen Dinge zu verändern

Erkennen Sie die Chancen und Möglichkeiten der Kommunikation.

Ihr Nutzen:

In diesem Training lernen Sie alles, was Sie benötigen um Menschen und Mitarbeiter effizient zu führen, zu begeistern und sich selber weiter zu entwickeln. Außerdem lernen Sie, die Sprache als effizientes Werkzeug zur Umsetzung von Veränderung zu nutzen.

Sie lernen souverän und selbstsicher aufzutreten und Ihre Standpunkte zu vertreten.

Bitte beachten Sie, dass die Anmeldungen nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt werden.

Inhalte des Trainings – Tag 1

(Änderungen vorbehalten)

Auftreten als Führungskraft (intern/extern)

- Erscheinungsbild, Ausdruck, Gestik
- Grundlagen der Rhetorik
- Wirkung auf Dritte
- Klassische Fehler

Nachhaltige Kommunikation

- Kommunikation mit Kunden und Lieferanten
- Interne Kommunikation

Das eigene Rollenverständnis

- Ihre Rolle im Unternehmen
- Ihre Rolle in der Gesellschaft
- Wahrnehmung und Verantwortlichkeiten

Die juristische Haftung meiner Rolle

- Ihre Verantwortung
- Ihre Absicherung
- Ihre juristische Haftung

Zielgerichtet Argumentieren

- Argumentationsvorbereitung
- Argumentationstraining

Optional:

Umgang mit schwierigen Situationen

- Auch in Stress-Situationen cool bleiben
„der heiße Stuhl“

Inhalte des Trainings – Tag 2

(Änderungen vorbehalten)

Psychologische Tricks und Fallen

- Mentaler Bezugsrahmen
- Eine Frage der Wahrnehmung
- Psychologische Spiele und deren Erkennung
- Reframing

Effektive Delegation von Aufgaben

- Delegationsfehler und deren Vermeidung
- Regeln der effektiven Delegation

Lob und Kritik

- Grundsätzliches zum Thema Lob und Kritik
- Effektiver Einsatz von Lob und Kritik
- Motivation und Demotivation

Entscheidungen

- Treffen von Entscheidungen
- Erkennen der richtigen Entscheidungen

Nachhaltige Mitarbeiterführung

- Führungsgrundsätze
- Führungsansätze
- Werkzeuge zur Mitarbeiterführung

Optional:

Limbic check

Ermittlung und schriftlicher Auswertung der persönlichen limbischen Instruktionen der Teilnehmer – die Ergebnisse werden den Teilnehmer persönlich zugestellt



In diesem Kommunikations- und Führungstraining erlernen Sie, wie Sie Ihr Gegenüber für sich gewinnen und auch bei kleinen Katastrophen, Widerständen und Störungen souverän bleiben.

Erfahren Sie,

- wie Sie in **Gesprächen, Verhandlungen und Diskussionen** wirkungsvoller auftreten
- wie die **Wirkung Ihres Einstiegs** Ihren Erfolg bestimmt
- wie Sie auch in **schwierigen Situationen** souverän auftreten
- wie Sie **Menschen effizient führen**
- wie Sie **Menschen gewinnen** und sie für Ihre Themen begeistern
- wie Sie deutlich **verbindlicher und souveräner** werden

Machen Sie das Beste aus Ihrem Auftritt! Unser Kommunikationsexperte wird Sie anhand seiner Erfahrungen gezielt und individuell coachen.

Einfach die anliegenden Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden. Sie können sich auch per Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Bitte beachten Sie, dass die Anmeldungen nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt werden.

Die Gruppengröße ist begrenzt auf mindestens 5 Teilnehmer und maximal 12 Teilnehmer. Sofern die Mindestgruppengröße nicht erreicht wird, behalten wir uns vor einen Ausweichtermin zu benennen. Dieser wird natürlich mit den bereits angemeldeten Teilnehmern abgestimmt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Intensivtraining beträgt 1.650,- € pro Person.

Darin enthalten sind: Teilnahmezertifikat, Dokumentation, bei Bedarf die Ermittlung und schriftliche Auswertung Ihrer Instruktionen (Limbic check), die Verpflegung während beider Trainingstage (Business Lunch, Frühstücks- und Kaffeepausen sowie Erfrischungsgetränke im Seminarraum).

Sollten mehr als zwei Teilnehmer desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir die folgenden Preisnachlässe:

- **ab dem zweiten Teilnehmer: 10% Preisnachlass**
- **ab dem dritten Teilnehmer: 20% Preisnachlass**

Die genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führungsträftetraining Kompaktseminar

(beinhaltet Modul 1 und Modul 2 des Führungsträftetrainings)



Verbindliche Anmeldung:

Hiermit melden wir die folgenden Teilnehmer zum 2 tägigen Kommunikation- und Fuhrungstraftetraining verbindlich an:

1. Teilnehmer: _____
Name _____ Vorname _____
2. Teilnehmer: _____ (10% Preisnachlass)
Name _____ Vorname _____
3. Teilnehmer: _____ (20% Preisnachlass)
Name _____ Vorname _____
4. Teilnehmer: _____ (20% Preisnachlass)
Name _____ Vorname _____
5. Teilnehmer: _____ (20% Preisnachlass)
Name _____ Vorname _____
6. Teilnehmer: _____ (20% Preisnachlass)
Name _____ Vorname _____

Termin:

29.02.2024 und 01.03.2024

Veranstaltungsort:

**Parkhotel Hohenfeld
Dingbangerweg 400
48161 Münster**

Rechnungsempfänger:

Ort / Datum

Unterschrift / Stempel

Antworten an: per e-mail: uwe.schaefer@vma-akademie.de

Mit der Anmeldung gelten die Stornobedingungen als gelesen und akzeptiert.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bis zu drei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren.

Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir 80% der Tagungsgebühr.

Die Teilnahme an nur einem der zwei Seminartage entbindet nicht von der Zahlungspflicht der Gesamtsumme. Eine Stornierung der Buchung bedarf der Schriftform.

Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Führungstraining Kompaktseminar

(beinhaltet Modul 1 und Modul 2 des Führungstrainings)



Hinweis zum Buch „**Warum „eigentlich“? Schluss mit der Unverbindlichkeit!**“

Das Buch „**Warum „eigentlich“? Schluss mit der Unverbindlichkeit!**“ ist in der 2.ten Auflage erschienen.

Die 2.te Auflage des Buches beinhaltet einen Gutschein über eine 10% Ermäßigung auf die Teilnahmegebühr für Seminare und Trainings des Autors. Diese Ermäßigung ist nicht auszahlbar oder mit anderen Preisnachlässen zu verrechnen.

ISBN 978-3-945759-00-4

Preis: 17,50 €

Vertrieb über den JaRi-Verlag: www.schluss-mit-der-Unverbindlichkeit.de
alle Buchhandlungen und www.amazon.de

Uwe Schäfer

Warum „eigentlich“?

Schluss mit der Unverbindlichkeit!

... ein Buch mit Konsequenzen

Schluss mit der Unverbindlichkeit!

Warum „eigentlich“?

Uwe Schäfer

„Man kann Menschen nur dann erreichen, wenn man auf Augenhöhe mit ihnen kommuniziert. Denn Kommunikation ist das, was ankommt!“

Uwe Schäfer ist seit 1999 sehr erfolgreich als Berater, Kommunikationstrainer und Moderator tätig. Er betreut und berät sowohl Unternehmen aus dem Mittelstand, als auch Großunternehmen aus allen Bereichen und Fachrichtungen.

Durch seine charmante aber verbindliche Art motiviert er Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter immer wieder zu Höchstleistungen. Seine Arbeit und vor allem seine Vorträge und Moderationen sind gekennzeichnet von Zielstrebigkeit, Perfektion und Effizienz.

Der Grundsatz „Leistung ist Arbeit pro Zeiteinheit“ ist ihm genauso wichtig wie die Nachhaltigkeit seiner Arbeit.

In seinem ersten Buch zeigt er an Hand von Beispielen, wie man durch einfache Anpassungen der eigenen Kommunikation deutlich verbindlicher und damit auch erfolgreicher werden kann. Dabei betrachtet er sowohl Themen aus dem beruflichen als auch aus dem privaten Lebensbereich.

Durch seine leichte und eingängige Art zu schreiben, fällt es leicht die Anregungen und Tipps direkt umzusetzen und erfolgreich anzuwenden.

**Mein Name steht für Klartext
einfache Aussagen.“**

Herzlichen Glückwunsch zum Kauf meines Buches
Warum „eigentlich“? Schluss mit der Unverbindlichkeit!
erschienen im JaRi-Verlag - ISBN 978-3-945759-00-4

Gegen Vorlage dieses Gutscheines
erhalten Sie
140242
10% Ermäßigung
auf die Teilnahmegebühren meiner
Seminare und Trainingsveranstaltungen

Der Gutschein kann nicht ausbezahlt oder mit weiteren
Nachlässen/Ermäßigungen verrechnet werden.