

Einfach erklärt!

Ihr Leitfaden für eine einfache und überzeugende Darstellung komplexer Zusammenhänge

Haben Sie etwas zu sagen? Dann richtig!

- > Komplexe Sachverhalte: verständlich und überzeugend dargestellt
- > Souverän vor Publikum: Präsenz, die Wirkung schafft - Sprache, die berührt
- > Fesseln Sie Ihre Zuhörer!
- > Texte: einfach und effektiv formuliert
- > Präsentieren mit PowerPoint: die wichtigsten Regeln
- > Storytelling: Zuhörer überzeugen und begeistern

Ihr Trainer:



Reiner Neumann
Diplom-Psychologe,
Coach, Buchautor,
Lehrbeauftragter



**Jeder Teilnehmer
erhält das Buch
„Souverän auftreten“.**

Einfach erklärt!

Seminarbeschreibung

Das Seminar

Im beruflichen Alltag nimmt die Komplexität immer mehr zu. Sie wachsen mit Ihren Aufgaben und können die Komplexität daher jederzeit bewältigen. Doch können Sie schwierige Zusammenhänge auch anderen Mitarbeitern und Geschäftspartnern einfach erklären und überzeugend darstellen? Das Prinzip der Einfachheit ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Denn 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 Ihren Präsentationsstil weiter und fesseln Sie Ihre Zuhörer mit einer einfachen und überzeugenden Sprache. Stellen Sie sicher, dass auch wirklich die Inhalte bei Ihrem Gegenüber ankommen, die Sie vermitteln möchten. Gerade bei komplexen Sachverhalten ist dies oft gar nicht so einfach. Der erfahrene Seminarleiter zeigt Ihnen daher auf, wie Sie das Prinzip der Einfachheit erfolgreich in der Praxis umsetzen und für Ihre Zielsetzungen nutzen.

Nach erfolgreicher Teilnahme können Sie

- > komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darstellen
- > souverän vor Publikum präsentieren
- > Texte verständlich und überzeugend formulieren
- > PowerPoint-Präsentationen erstellen, die Ihr Publikum begeistern
- > in Meetings Kollegen/innen, Mitarbeiter/innen und Vorgesetzte schneller überzeugen

Seminarbeschreibung

Zeitlicher Ablauf

Erster Seminartag

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

Zum Abschluss des ersten Seminartages lädt Management Forum Starnberg Sie zu einem informellen Get-together ein – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch 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

Simone Gerber
Konferenz-Managerin

*„Ihre Fragen zur Veranstaltung
beantworte ich gerne!“*

Telefon: 08151 / 27 19-17

simone.gerber@management-forum.de



Ihr Trainer



Reiner Neumann

trainierte bis heute mehr als 15.000 Fach- und Führungskräfte aus zahlreichen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen und Größen, darunter auch viele DAX-Konzerne. Drei Faktoren machen den Unterschied: die wissenschaftliche Fundierung, die umfangreiche Trainingspraxis sowie mehr als zehn Jahre eigene Managementenerfahrung im In- und Ausland. Der Diplom-Psychologe ist seit Jahren ein gefragter Trainer und Berater. Seine Managementkompetenz gründet sich auf langjähriger Berufserfahrung als Manager und Berater, davon sechs Jahre im 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. 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 verschiedenen Hochschulen und in MBA-Programmen von Business Schools. Reiner Neumann veröffentlichte neben zahlreichen Fachartikeln bis dato vierzehn Wirtschaftsbücher bei renommierten Verlagen.

Das Seminarprogramm

Erster Seminartag

Psychologische Grundlagen von Verstehen und Überzeugen

- > Wie funktionieren Menschen?
Aufmerksamkeit, Interesse, Überzeugung
- > Einfach ist einfach besser!
Komplexität reduzieren – Verständlichkeit steigern
- > Menschen wollen Bilder!
Überzeugen und verankern durch Visualisierung, Sprachbilder und Metaphern
- > Wie wir Entscheidungen treffen –
oft weniger bewusst als wir glauben!

Auf den Punkt gebracht! – Komplexe Sachverhalte prägnant und überzeugend darstellen

- > Kernbotschaften klar und sicher formulieren –
Was soll Ihr Gesprächspartner behalten?
- > „Die Eingriffsermächtigung als Befugnisnorm“ –
Wie Sie Wissen wirklich verständlich erklären
- > Informationen zuhöregerecht aufbereiten –
Komplexe Sachverhalte verständlich darstellen
- > „Sie haben genau 60 Sekunden“ –
mit dem Elevator Pitch zum Ziel
- > Die strukturierte Argumentation als Schlüssel
zum Erfolg

Überzeugen und gewinnen

- > Muster machen vieles klarer: Zusammenhänge
finden und erklären
- > „Glauben Sie mir, ich bin Fachmann!“:
Expertise richtig einsetzen
- > Kino im Kopf: Bilder richtig einsetzen
- > „Das ist so, weil...“:
Mit guten Begründungen funktioniert es

Souverän vor Publikum

- > Überzeugen durch Persönlichkeit
- > Die Magie des ersten Moments:
Signale und Symbole
- > Präsenz, die Wirkung schafft:
Gestik, Mimik und mehr
- > Sprache, die berührt: Stimme, sprechen,
Ton und Klang

Die Macht der Worte gezielt einsetzen

- > Start und Ende: Die ersten Sätze und der letzte

Das Seminarprogramm

Eindruck sind entscheidend

- > „Danke für Ihre Frage!“ – Floskeln sind Fallen
- > „Kosten oder Investition?“ –
Die richtige Wahl der Worte prägt den Sinn
- > Rhetoriktipps: So fesseln Sie Ihre Zuhörer!

Zweiter Seminartag

Texte einfach und effektiv schreiben

- > Formulierungen, mit denen Sie auch komplexe
Sachverhalte einfach erklären können
- > Erfolgsfaktoren für einen attraktiven und
überzeugenden Schreibstil
- > Von A über B nach C:
Inhalte richtig ordnen und Texte sinnvoll gliedern
- > Dinge beim Namen nennen:
Gezielte Wortwahl statt verschleiender Begriffe

Die perfekte PowerPoint-Präsentation – Traum oder Realität?

- > Folien-Schlachten –
Wie viele vertragen Ihre Zuhörer wirklich?
- > How to – Leitfaden für den optimalen Aufbau
von PowerPoint-Präsentationen
- > Die wichtigsten Regeln für eine erfolgreiche
Präsentation mit PowerPoint

Zuhörerorientierter Input –

Mit wem reden Sie da eigentlich?

- > Analyse der Zielgruppe vor dem Start
- > Der Wurm soll dem Fisch schmecken!
Die Auswahl der richtigen Inhalte
- > Das ist mir neu! Einstellungen, Vorwissen und mehr
- > Wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer
gewinnen und halten

Storytelling: Mit guten Geschichten überzeugen

- > Wann Sie Storys am besten einsetzen
- > Wie Sie mit guten Storys Ihre Zuhörer überzeugen
- > O-Ton schafft Aufmerksamkeit: Zitate, Bilder und
mehr für erfolgreiche Kontakte
- > „Faule Früchte“ –
Fallen erkennen und professionell antworten
- > Praxisbeispiele: starke Storys, schwache Storys

Informationen

Zielgruppe	Das Intensivseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die ihre Ideen, Konzepte und Projekte strukturiert und einfach darstellen wollen. Im Fokus steht dabei insbesondere die Darstellung von komplexen Sachverhalten. Überzeugen Sie in Meetings, Verhandlungen oder Präsentationen Ihre Zuhörer und setzen Sie das Prinzip der Einfachheit konsequent in der Praxis um.
Anmeldung	> per Telefon: (0 81 51) 27 19-0 > per Telefax: (0 815 1) 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 · 82319 Starnberg
Teilnahmegebühr	Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Teilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen.
Rücktritt	Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.
Termine und Veranstaltungsorte	29.-30. Juni 2015 in München: Holiday Inn Munich - City Centre, Hochstraße 3, 81669 München, Telefon: 089/4803-4444, Telefax: 089/4488277, E-Mail-Reservierung: muchb.sales@whgeu.com, Zimmerpreis: € 132,- inkl. Frühstück 7.-8. September 2015 in Frankfurt/M.: NH Hotel Frankfurt-Niederrad, Lyoner Straße 5, 60528 Frankfurt, Telefon: 069/66608-0, Telefax 069/66608-100, E-Mail Reservierung: nhfrankfurt-niederrad@nh-hotels.com, Zimmerpreis: € 130,- inkl. Frühstück
Zimmerreservierung	Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Die Zahlung erfolgt direkt vor Ort im Hotel. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten
Registrierung	Der Seminar-Counter ist ab 8.30 Uhr 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.: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de
Anreise	Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zum Seminar von Management Forum Starnberg und zurück. Infos unter: www.management-forum.de/bahn



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. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstraße 2b, 82319 Starnberg, unter info@management-forum.de oder telefonisch unter 08151/27190 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/einfacherklaert, Fax (08151) 27 19-19

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



Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Einfach erklärt!

- 29.-30. Juni 2015 in München
 7.-8. September 2015 in Frankfurt/M.

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

X6951/52

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

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.



Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

- Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren**

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____