

Andere für sich gewinnen

Erfolgsfaktor Emotionen

Einfach leichter überzeugen und besser argumentieren

So schaffen Sie Aufmerksamkeit und erzielen Wirkung

- Die unterschätzte Macht – schulen Sie Intuition und Bauchgefühl
- Linear und kausal überzeugen – Komplexität vermeiden
- Manipulation – warum Hochstapler immer wieder gewinnen
- Eindruck und Ausdruck – so schärfen Sie Ihr Profil
- Das Trump-Prinzip nutzen – interpretieren Sie Realität und Wirklichkeit
- Emotionale Nähe wirkt immer – wie Sie Ihre Argumente emotional aufladen

Ihr Trainer:



Reiner Neumann
Bernd Remmers
Consultants AG

Ihr PLUS:

- ✓ Interaktives Training
- ✓ Fälle aus Ihrem beruflichen Alltag
- ✓ Individuelles Feedback

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „Sehr praxisbezogen! Tolle Übungen, die mir sehr weiterhelfen werden.“
- ✓ „Guter Aufbau, viele Interaktionen, praktisches Nutzen“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

19. und 20. Juni 2017 in Köln

21. und 22. August 2017 in München

5. und 6. September 2017 in Frankfurt/M.

So funktioniert emotionale Argumentation



Ihr Seminarleiter:
Reiner Neumann
Partner, **Bernd Remmers Consultants AG**, Zug

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit den Erwartungen der Teilnehmer

Wie nehmen wir unsere Welt wahr?

- Menschen und Situationen: Wen und was nehmen wir wahr?
- Regeln der Wahrnehmung: Muster – Gestalt – Kontinuität
- Was bleibt – wie erinnern wir uns?

Praxis:

Wie funktioniert Ihre Wahrnehmung?
Ihre Aufmerksamkeit? Ihre Erinnerung?

Ihr Auftritt: Plötzlich hören alle zu

- Aufmerksamkeit gewinnen – Aufmerksamkeit nutzen
- Brain-Guide: So gestalten Erlebnisse unsere Erinnerung
- Spuren legen: So hinterlassen Sie bleibende Wirkung

Bauchgefühl und Intuition – wie sehen wir unsere Welt?

- Intuition – kaum bewusst, starker Antrieb zum Handeln
- Faustregeln und Vor-Urteile – erkennen und nutzen
- Chance oder Risiko: Erfolgsaussichten betonen, Gefahren hervorheben

Praxis:

Wie gut ist Ihr Bauchgefühl?

Einfach ist einfach richtig(er)

- Komplexität ist gefährlich – zuviel des Guten überfordert uns
- Einfach ist Trumpf(f) – linear und kausal überzeugt
- Oft reicht ein guter Grund – schlicht ist besser als komplex

Praxis:

Sie arbeiten mit Ihren eigenen Themen:
einfach + linear = konsequent argumentieren

Wie sehe ich andere und wie sehen sie mich?

- Sich selbst und andere wahrnehmen
- Manipulation – warum Hochstapler immer wieder gewinnen
- Fallen – manipulieren und manipulieren lassen

Praxis:

Analysieren Sie Ihre Wahrnehmung. Entdecken Sie emotionale Fallen.

Die Macht des Eindrucks ... und des Ausdrucks

- Körpersprache – Gesten für Gewinner (und mehr)
- Überzeugen – auch eine Frage von Kleidung und Stil
- Erfolgsfaktor Stimme – so verschaffen Sie sich Gehör

Praxis:

Trainieren Sie Ihre Wirkung auf Andere



Überzeugen Sie mit „Fakten“ UND „Gefühl“

Ihr Seminarleiter:

Reiner Neumann

Es geht weiter

- Rückblick und Klärung offener Fragen
- Ausblick auf die Themen des 2. Seminartages

Das TRUMP-Prinzip: Weltsicht schafft Wahrheit – Realität interpretieren

- Wahrnehmung ist Auswahl ... und Interpretation
- Das Reality Distortion Field – verändern Sie Wirklichkeit
- Siege und Niederlagen entstehen im Kopf

Mindhack – Bedürfnisse erkennen und nutzen

- Bedürfnisse verstehen – heißt Menschen verstehen
- Top-Selling – erkennt Bedürfnisse
- Schulen Sie Beobachtungsgabe und Intuition – und überzeugen

Praxis:

Sie trainieren Methoden des Mindhacking für Ihren Berufsalltag

Emotionen generieren: Mit Worten bezaubern – mit Bildern begeistern

- Worte waschen Wirklichkeit – wie heißt es „richtig“?
- Stellen sie sich vor – Bilder begeistern
- Gute Beispiele: Typisch, authentisch, berühmt oder selten – darauf fliegen alle

Praxis:

Sie entwickeln Interpretationen und Bilder anhand Ihrer Beispiele

Bitte mit Gefühl! Argumente emotional aufladen

- Sympathie und Nähe überzeugen – von Sparkasse bis Thermomix
- Emotionale Nähe wirkt immer
- Exklusiv = wertvoll. Machen Sie aus Einfach Besonders

Argumente sind gefragt: Der Zauber des Sachlichen

- Die Gruppenfalle – lenken mit Regeln, Gewohnheiten und Konformität
- Wer sich für klug hält ... vertraut Experten
- Zahlen, Daten, Fakten – überreden mit scheinbarer Sachlichkeit

Praxis:

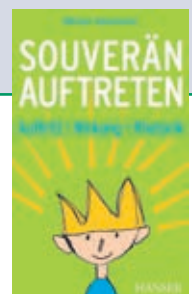
Sie entwerfen „gute“ emotionale Argumente für Ihr Anliegen

Wir kommen zum Schluss

- Die Learnings und ihre Umsetzung
- Erfahrungen und Feedback
- Verabschiedung durch den Seminarleiter

Ihr PLUS

Jeder Teilnehmer erhält das Buch:
„Souverän auftreten“
von Reiner Neumann



Get-together

Ausgang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern.

Zum Seminarinhalt

Jeder erinnert sich daran, wie der Redner wirkte: sicher, engagiert, überzeugt und überzeugend. An die Argumente erinnern wir uns nur in Auszügen. Menschen wählen aus der Vielzahl der Signale ihrer Umwelt aus – bewusst und unbewusst. **Emotional aufgeladene Situationen und Argumente** werden **besser wahrgenommen** und **länger erinnert**.

Erfolgreiche Kommunikation ist immer emotionale Kommunikation.

Wer kennt das nicht: Der Versuch, durch komplexe Fakten andere zu beeindrucken, zu überzeugen und für sich zu gewinnen, scheitert oft gnadenlos. Eindruck hinterlassen und Gemüter bewegt hat hingegen derjenige, der Bedürfnisse seiner Zuhörer erkannt und mit emotionalen Argumenten keine Langeweile aufkommen lässt.

Wie beeinflussen Sie die Stimmung Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner?

Trainieren Sie in diesem Seminar die Kunst, mit Leichtigkeit und Gefühl zu überzeugen. Erzielen Sie Wirkung: Durch **Ihren Auftritt** und mit **Ihren Argumenten** und durch **emotionale Nähe**.

Sie lernen,

- **Emotionen gezielt einzusetzen**, um erfolgreich aufzutreten und überzeugend zu argumentieren
- Ihre **Argumentation konsequent, klar und einfach zu gestalten**, um besser wahrgenommen zu werden
- die Kunst, Ihre Gesprächspartner **mit Leichtigkeit** und **Gefühl zu überzeugen**

Lernen Sie **intensiv, interaktiv** und **mit konkreten Fällen** aus Ihrem beruflichen Alltag. **Individuelles Feedback** unterstützt Sie bei Ihrem **optimierten Auftritt**.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: 0 61 96/47 22-604

E-Mail: heike.muenker@managementcircle.de

Reiner Neumann

Diplom-Psychologe, ist **Trainer, Berater und Autor**. Er trainierte bisher mehr als 15.000 Fach- und Führungskräfte aus zahlreichen Unternehmen und Institutionen der unterschiedlichsten Branchen und Größen in den Themen Auftreten, Wirkung und Rhetorik. Seit Jahren erhält er dabei durchgehend beste Bewertungen und Referenzen. Er verfügt über eine langjährige Berufserfahrung als Manager und als Berater, davon sechs Jahre im Ausland – u.a. Leiter International Training Sales + Marketing Siemens Coordination Center (Brüssel), Leiter Personal-/ Organisationsentwicklung und Ausbildung Hamburg Mannheimer AG, Bereichsleiter Mummert und Kienbaum, Vice President ABB Business Services (Baden, CH). Reiner Neumann veröffentlichte zahlreiche Fachartikel, Buchbeiträge und viele Wirtschaftsbücher bei renommierten Verlagen, bspw. „Souverän auftreten“ (2009), „Der Macht-Code“ (2007 + 09) „Die Macht der Macht“ (2012) und „Sag doch Ja! Wie Sie Menschen überzeugen und gewinnen.“ (2014).

Zur Methodik

Der Trainer arbeitet im Seminar auf der Basis verschiedener Theorien sowie mit Konzepten und Erkenntnissen u.a. zu:

- Selbst- und Fremdwahrnehmung, Glaubenssätzen und selbst-erfüllenden Prophezeihungen
- Wesentlichen Elementen von Auftritt und Wirkung sowie Überzeugungsfaktoren
- Linearer und kausaler Argumentation, Halo-Effekt etc.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: 0 61 96/47 22-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Business Rhetorik

29. und 30. Mai 2017 in Düsseldorf

12. und 13. Juni 2017 in Frankfurt/M.

5. und 6. Juli 2017 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Fach- und Führungskräfte aus allen Branchen und Unternehmensbereichen, die ihre Fähigkeiten in Gesprächssituationen und im Vortrag erweitern und verfeinern möchten, um mehr Überzeugungskraft und Ausstrahlung zu entwickeln und somit ihre Wirkung auf andere steigern möchten.

Termine und Veranstaltungsorte

19. und 20. Juni 2017 in Köln

Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln
Tel.: 0221/2008-140, Fax: 0221 / 2008-144
E-Mail: reservation@hotel-im-wasserturm.de

21. und 22. August 2017 in München

Angelo by Vienna House Munich Westpark,
Albert-Rosshaupter-Strasse 45, 81369 München
Tel.: 089 / 411113-524, Fax: 089/411113-599
E-Mail: reservation@angelo-munich.com

5. und 6. September 2017 in Frankfurt/M.

Mövenpick Hotel Frankfurt City, Den Haager Straße 5,
60327 Frankfurt/M., Tel.: 069/788075-828, Fax: 069/788075-829
E-Mail: hotel.frankfurtcity.reservierung@moevenpick.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Erfolgsfaktor Emotionen

Ich/Wir nehme(n) teil am:

4500

- 19. und 20. Juni 2017 in Köln 06-84220
- 21. und 22. August 2017 in München 08-84221
- 5. und 6. September 2017 in Frankfurt/M. 09-84222

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/06-84220

Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

