

Seminar

Durchsetzungskraft für Frauen



Entscheidungen treffen, umsetzen, verkaufen

28./29. April 2009 bei Frankfurt

18./19. Juni 2009 bei München

Ihre Trainerin:

Susanne Westphal,
Suewest Communications

„Nie war Kommunikation so lebendig wie bei Frau Westphal.“

C. Kempff, EnBW



Gerne informieren wir Sie über unser Seminar

Durchsetzungskraft für Frauen

Entscheidungen treffen, umsetzen, verkaufen

In Ihrem beruflichen Alltag sind Sie immer wieder damit konfrontiert, zu richtigen Entscheidungen zu gelangen, sie dann gekonnt umzusetzen und zu verkaufen. Haben Sie aber Ihre Entscheidungsmuster und -strategien schon einmal überprüft? Hören Sie zu stark oder zu wenig auf andere? Treffen Sie Ihre Entscheidungen vielleicht zu „verkopft“ oder zu intuitiv? Inwieweit beeinflussen Harmoniesuche oder Veränderungsfreude Ihre Projekte? Wie „boxen“ Sie Ihre Entscheidungen durch?

In unserem zweitägigen Intensiv-Seminar vermitteln wir Ihnen, wie Sie effizient zu Ihren Entscheidungen gelangen, Ihre Themen überzeugend vermitteln und typgerecht für Ihre Zuhörer aufbereiten. Lernen Sie typisch männliche Verhaltensmuster verstehen, die Ihnen den Verkauf Ihrer Entscheidungen schwer machen könnten. Und gleichzeitig, wie Sie Ihre weiblichen Kompetenzen gekonnt dagegen zum Einsatz bringen. Entwickeln Sie das nötige Gespür für eine überzeugende Dramaturgie von Auftritten, bei denen Sie Ihre Sache vorbringen. Sorgen Sie dafür, dass Ihnen die Beteiligten zuhören und sich von Ihren klugen Argumenten überzeugen lassen, ohne das Gesicht zu verlieren. Gewinnen Sie Ihre Gegner – und behalten Sie Ihre Freunde bei der Durchsetzung Ihrer beruflichen Ziele.

Das Seminar richtet sich speziell an Frauen in Entscheidungspositionen, die sich nicht nur nützliches Theoriewissen aneignen, sondern darüber hinaus konkrete Umsetzungsstrategien für ihren Alltag kennen lernen und einüben wollen und dabei in angenehmer Atmosphäre den Austausch mit Gleichgesinnten suchen.

Melden Sie sich gleich an, die Teilnehmerzahl ist auf maximal 15 Personen begrenzt. Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Herzlichen Gruß

Florian Lex
Geschäftsführer



Diese Vorteile garantieren Ihnen

ein hochwertiges Seminar:

- Eine erfahrene Kommunikationstrainerin als Ihre Seminarleiterin
- Zahlreiche praxisnahe Übungen, verbunden mit individuellem Feedback
- Arbeiten an Ihren eigenen Beispielen
- Kleine Gruppen durch Begrenzung der Teilnehmerzahl auf maximal 15 Personen

Ihr Seminarprogramm

1. SEMINARTAG: Entscheidungen treffen

Die Anatomie einer Entscheidung

- Analyse: Was brauchen Sie auf dem Weg zu einer „richtigen“ Entscheidung?
- Wie erkennen Sie, welche Ziele die wichtigsten sind?
- Äußere Einflussfaktoren: wann sie hilfreich sind und ab wann sie zu sehr lenken

Entscheidungsstechniken

- Überblick über die wichtigsten Methoden zur Entscheidungsfindung
- Rationale Entscheidungen: Fakten sammeln, ordnen, bewerten
- Intuitive Entscheidungsfindung: Objektivierung von „Bauchentscheidungen“
- Wenn keine Lösung perfekt erscheint: Wege aus einem Entscheidungsdilemma

Welcher Entscheidungstyp sind Sie?

- Wie schnell sind Sie in der Lage, Entscheidungen zu treffen?
- Rational oder emotional: welche Kriterien sind für Sie wichtig?
- Wie sehr stehen Sie zu Ihren Entscheidungen?

Entscheiden Frauen anders?

- Was weibliche von männlichen Entscheidungen unterscheidet: Rahmenbedingungen, Rollenvorbilder, Ziele
- Gibt es typisch weibliche Stärken und Schwächen in der Entscheidungsfindung?
- Wird von Frauen etwas anderes erwartet als von männlichen Entscheidern?

Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Signale richtig deuten: wie Sie Abwehrhaltung sofort erkennen
- Einwände und Kritik richtig annehmen
- Unfaire Angriffe souverän abwehren
- Männliche Dominanzspiele erkennen und elegant auffangen

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer Entscheidung?

- Entscheidung getroffen: und nun?
- Formulieren von Zielen: es geht an die Umsetzung
- Prioritäten setzen: nicht alle Ziele können gleichzeitig verfolgt werden
- Selbstmotivation: so macht das Nachhalten von Zielen Spaß!

Ihr Seminarprogramm

2. SEMINARTAG: Entscheidungen wirkungsvoll umsetzen und „verkaufen“

Selbst-Controlling für die Umsetzung eigener Projekte

- Mehrere Projekte gleichzeitig steuern: mit diesen Tools gelingt es leichter
- Sportlich nehmen: der richtige Umgang mit Misserfolgen
- Erreichte Meilensteine visualisieren und feiern

Dominante Typen überzeugen

- Motivation männlicher Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzter
- Motivation weiblicher Entscheiderinnen
- Netzwerk-Logik: warum es so wichtig ist, Mitstreiter für die eigene Sache zu gewinnen
- Überzeugungsstrategien: so lassen sich andere für Ihr Thema begeistern
- Gegner gewinnen und Freunde behalten

Bestens vorbereitet: was vor Präsentationen, Verhandlungen oder Meetings alles zu tun ist

- Informationen über die Zuhörer einholen: das sollten Sie wissen
- Den Kontext klären: in welchem Umfeld präsentieren oder verhandeln Sie?
- Antizipation: was könnten die unangenehmsten Fragen Ihrer Zuhörer oder Ihres Verhandlungspartners sein?
- Kopf oder Zettel: wie Sie sich später an alle wichtigen Punkte erinnern

Dramaturgie einer Präsentation

- Die optimale Dauer, Struktur und der richtige Zeitpunkt für (Kunst-)pausen
- Spot an: gewinnen Sie ungeteilte Aufmerksamkeit
- Das Wichtigste zuerst: alle Inhalte in richtiger Reihenfolge

- Der ideale Einstieg ins Thema
- Und der Tusch zum Schluss: so bleiben Sie in positiver Erinnerung

Die wichtigsten Elemente einer Verhandlung

- Aufwärmen und Sympathien gewinnen
- Die dringendste Frage des Verhandlungspartners auf den Punkt bringen
- Begehrlichkeiten wecken: so wecken Sie Interesse für Ihr Angebot
- Preisverhandlungen statt Herumfeilschen: den gewünschten Gegenwert erzielen

Zielgruppengerecht überzeugen: wer ist Ihr Gegenüber?

- Welche Fragen hat Ihr Gesprächspartner?
- Themen typgerecht aufbereiten
- Welche Argumente kommen bei welchen Typen besonders gut an?
- „Zielgruppe Männer“: Überzeugungsarbeit gegenüber männlich dominiertem Publikum oder männlichen Verhandlungspartnern
- Andere Frauen gewinnen: gibt es „Stutenbissigkeit“ tatsächlich?

Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf

- Sportlich nehmen, II: Verhandlungserfolge feiern, aus Misserfolgen lernen
- Langfristig denken: Verhandlungspartner zu dauerhaften Fans machen
- Kontaktpflege professionalisieren

Methodik:

Input aus Praxiswissen der Trainerin findet in ständiger Abwechslung mit Rollenspielen und praxisnahen Übungen statt. Eigene Beispiele und Elemente eigener Präsentationen der Teilnehmerinnen werden eingebunden, gefolgt von individuellem Feedback.

Zeitrahmen:

1. Tag:

- 08.30 Uhr: Öffnung des Seminar-Counters
- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr: Ende des Seminartages
- 18.30 Uhr: Gemeinsames Abendessen

Zeitrahmen:

2. Tag:

- 09.00 Uhr: Beginn des Seminartages
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr: Ende der Veranstaltung

Ihre Trainerin:



Susanne Westphal,
Suewest Communications,
ist Kommunikationsspezialistin und Autorin. Sie berät, coacht und schult Führungskräfte von Unternehmen wie Activest, ADAC, Bayerische Landeszahnärztekammer, Gerberit, Siemens AG, Siemens Medical Solutions, TUJA, WaveLight AG.

Zuvor leitete sie 7 Jahre lang die von ihr gegründete Preisagentur „preiswärter“ und baute im Mobilfunkunternehmen

QUAM die interne wie externe Unternehmenskommunikation als Mitglied des Managements auf. Sie etablierte ebenso diverse Netzwerke, so beispielsweise das Business-Frauen-Netzwerk „Femmes Géniales“ oder den „Round Table Unternehmenskommunikation“, der sich regelmäßig zum Praxisaustausch trifft. Als Mentorin ist sie an der Hochschule St. Gallen tätig.

Darüber hinaus ist Susanne Westphal Autorin zahlreicher Fachbücher (u.a. „Unternehmenskommunikation in Krisenzeiten“, „Einfach becircend – die Typologie weiblichen Erfolgs“ oder „Female Forces“).

Durchsetzungskraft für Frauen

Entscheidungen treffen, umsetzen, verkaufen

Zielgruppen:

- Weibliche Fach- und Führungskräfte von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- Weibliche Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, speziell Produktmanagement, Werbung, PR- und Öffentlichkeitsarbeit, Key Account Management, Kundenservice
- Weibliche Führungskräfte aus den Bereichen Unternehmensplanung, Personal und Einkauf
- Weibliche Mitarbeiter aus PR-, Marketing- und Werbeagenturen, aus Anwaltskanzleien sowie aus Unternehmensberatungen
- Alle Frauen, die beruflich Entscheidungen treffen müssen und dazu ihre Entscheidungskompetenz sowie ihre Durchsetzungsfähigkeit steigern möchten oder müssen

Termine und Veranstaltungsorte:



28./29. April bei Frankfurt
 Hotel Achat Plaza Frankfurt-Offenbach
 Ernst-Griesheimer-Platz 7
 63071 Offenbach
 Telefon: 069/809 05-0
 Telefax: 069/809 05-555



18./19. Juni bei München
 Residence Starnberger See
 Possenhofener Straße 29
 82340 Feldafing
 Telefon: 08157/303-0
 Telefax: 08157/303-500

Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im Hotel Achat Plaza Frankfurt-Offenbach zu 99,- € inkl. Frühstück, im Residence Starnberger See zu 140,- € inkl. Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchungen direkt im Hotel unter Berufung auf market&more vor.

Der Veranstalter:



market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für:
 Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Konferenzen und
 Inhouse-Schulungen zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt 1.690,- € zzgl. gesetzl. MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an einer Veranstaltung teilnehmen, wird ab dem dritten Teilnehmer ein Preisnachlass von 15% gewährt. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Sie ist nach Erhalt der Rechnung fällig und spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von 75,- € zzgl. gesetzl. MwSt. erhoben, wenn die Absage spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei market&more eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Aus wichtigem Grund kann ein Seminar gegen volle Erstattung bereits gezahlter Gebühren abgesagt werden. Bitte sehen Sie unsere vollständigen AGB unter www.market-and-more.de.

So melden Sie sich an:



089/76 75 71-0



089/76 75 71-22



anmeldung@market-and-more.de

market&more • Dreimühlenstraße 35 • D-80469 München



www.market-and-more.de

Durchsetzungskraft für Frauen

Entscheidungen treffen, umsetzen, verkaufen

Ja, ich melde mich für das Seminar an:

28./29. April 2009 bei Frankfurt

18./19. Juni 2009 bei München

zum Preis von 1.690,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

market&more

Forum für Wissen in Marketing
 und Vertrieb GmbH
 Herrn Daniel Eymer
 Dreimühlenstraße 35

D-80469 München

Fax: 089/76 75 71-22

1. Person Name Vorname Position

2. Person Name Vorname Position

Firma Beschäftigte

Str., Hausnr.

PLZ, Ort

Tel. Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift