

Die Kunst der Beeinflussung

Wie Sie bereits vor der Verhandlung gewinnen!

- > Die 7 Prinzipien des Überzeugens
- > Erfolg ist eine Frage der Vorbereitung!
- > Führen Sie erfolgreiche Gespräche und Verhandlungen
- > Gewinnen Sie Aufmerksamkeit und Sympathie
- > Nutzen Sie die effektivsten Beeinflussungstechniken
- > „Pre-Suasion“ – Überzeugen vor der eigentlichen Botschaft

„Dieser Workshop bietet Einblicke in die Zusammenhänge der modernen Sozialforschung und liefert praxismgerechte Tipps und Ideen, die jeder sofort umsetzen kann.“

„Erfahren Sie mehr über die neuesten Erkenntnisse, Untersuchungen, Fakten und Beispiele zu Beeinflussungstechniken.“

DAS NEUE SEMINAR –
BASIEREND AUF DEN
BESTSELLERN VON
ROBERT B. CIALDINI!

IHR SEMINARLEITER:



Marc Thomas
Managing Partner,
Hovingh und Partner

ZUM SEMINAR

Immer wieder kommen Sie in Situationen, in denen Sie andere in ihrem Verhalten beeinflussen wollen.

- > Ihr Kunde soll den Kaufvertrag unterschreiben,
- > Sie wollen im Vorstand zu einer Entscheidung kommen,
- > Ihr Kind soll Vokabeln lernen.

Egal wie: Die anderen sollen sich von uns überzeugen lassen und endlich „Ja“ sagen. Doch wie bringen wir sie dazu? Die überzeugendsten Verhandler gewinnen den Deal, schon bevor es überhaupt zum eigentlichen Gespräch kommt. Für alle, die mehr Einfluss haben wollen, ist das die entscheidende Einsicht!

Dieses Seminar basiert auf den Bestsellern des renommierten amerikanischen Psychologen **Robert B. Cialdini** und bietet Ihnen neueste Erkenntnisse aus den Bereichen **Kommunikation, Vertrauen und Beeinflussung**. Der praxisorientierte Ansatz und konstruktive Übungen ermöglichen es Ihnen, diese Erkenntnisse direkt umzusetzen.

Diese „Master Class“ leitet zum Umdenken an. Bereits bevor Sie argumentieren, beginnen Sie Ihr Gegenüber zu beeinflussen. Wie Sie auftreten, welchen Gesprächseinstieg Sie wählen, was Sie vor der eigentlichen Botschaft sagen oder tun, hat enormen Einfluss auf Ihre Erfolgchancen. In diesem Seminar lernen Sie, diesen Vorgang be-

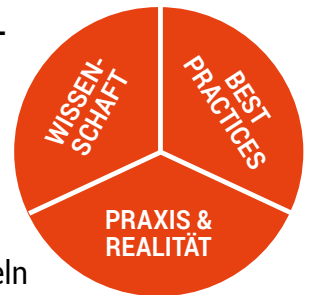
wusst zu steuern, indem Sie auf die Assoziationen Ihrer Gesprächspartner einwirken und sie in die gewünschte Richtung lenken. Cialdini nennt dies „Pre-Suasion“ - die Kunst des Vorab-Überzeugens. Um jemanden auf optimale Weise zu überzeugen, ist es notwendig, ihn optimal einzustimmen. Aber wie?

Die 7 Prinzipien der Einflussnahme

Cialdini definiert 7 Prinzipien, die Sie nutzen sollten. Studien zeigen, dass Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Botschaft angenommen wird und Sie ein „Ja“ erhalten, deutlich erhöhen können, wenn Sie eines oder mehrere der Prinzipien anwenden. Nicht nur das, was Sie in Ihre Nachricht einbauen, sondern auch das, was Sie in dem Moment tun, bevor Sie Ihre Nachricht liefern, kann das Gefühl von Rapport erhöhen und eine positive Reaktion hervorrufen.

Lernziele – Nach Absolvierung des Master Class werden Sie:

- > Ihren eigenen Stil live und mit persönlichem Coaching weiterentwickeln
- > Taktiken lernen, um Ihre eigene Präsenz als Führungskraft zu entfalten, so dass Ihre Stakeholder Vertrauen, Respekt und Zutrauen in Ihre Kompetenzen und Zuverlässigkeit haben



IHR SEMINARLEITER



Marc Thomas ist Managing Partner bei dem Internationalen Training und Coaching Boutique Unternehmen Hovingh und Partner in Frankfurt. Seine Leidenschaft ist es, Menschen und Organisationen zu helfen, außergewöhnliche Verkaufs- und Verhandlungsergebnisse zu erzielen und zum Aufbau eines dauerhaft erfolgreichen Unternehmens beizutragen. Er ist zertifizierter SalesFunnel® Vertriebs-trainer, zertifizierter Führungskoach, Beeinflusser, Vertriebsstrategie, Berater. Marc Thomas hat über 25 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Unternehmen bzw. Unternehmenseinheiten und in der Optimierung von Vertriebsabläufen.

- > evidenzbasierte Strategien, entdecken, die effektiv, praktisch und ethisch vertretbar sind, um andere Menschen zu beeinflussen, ohne sich aufzudrängen
- > die Psychologie des Vertrauens verstehen und Vertrauen aufbauen können, um fruchtbare langfristige Geschäftsbeziehungen zu Ihren Teams, Managern und Kunden aufzubauen.
- > erfolgreiche Techniken der Beeinflussung sicher und souverän anwenden.
- > sich auf unterschiedliche Persönlichkeiten einstellen können, um im Gespräch stets angemessen und erfolgreich zu agieren.

Die 7 Prinzipien des Überzeugens nach Cialdini

- > Das Prinzip des Sozialen Beweises
- > Das Prinzip der Gegenseitigkeit
- > Das Prinzip der Autorität
- > Das Prinzip der Sympathie
- > Das Prinzip von Verbindlichkeit und Beständigkeit
- > Das Prinzip der Knappheit
- > Das Prinzip der Einigkeit

Die Kunst der Beeinflussung

- > Was bedeutet „Beeinflussen“?
- > Psychologische Grundlagen
- > Die richtige Vorbereitung
- > Das Zauberwort „Weil“
- > Wie funktioniert das Gehirn – Limbisches Gehirn
 - Emotionen vor rationalem Denken
- > Praktische Tipps für den Alltag

„Pre-Suasion“ – das Überzeugen vor der eigentlichen Botschaft

- > Aufmerksamkeit und Sympathie des Gegenübers gewinnen
- > Assoziationen und Gedanken lenken
- > Die optimale Vorbereitung

Einflussnahme – Staircase to Heaven

- > Wie kann man eine gemeinsame Basis schaffen?
- > Unterschiede überwinden
- > Umgang mit Widerstand

Methodik – Vor-Beeinflussen der Verhandlung oder des Gesprächs

- > Vermitteln von aktuellem Fachwissen
- > Lösung konkreter Fragestellungen durch interaktive Gruppenarbeit
- > Festigung der erlernten Techniken durch praxisnahe Rollenspiele
- > Strukturierte Vorbereitung – mit gezieltem Training und Üben von Gesprächssequenzen
- > Spiele, die zum Denken anregen
- > Lebhaftige Diskussionen und Erfahrungsaustausch zur Vertiefung des Gelernten

Sie spielen in diesem Seminar eine aktive Rolle – wir arbeiten mit den Themen, die Sie konkret beschäftigen!

Zeitlicher Rahmen

Erster Seminartag

- 10:00** Begrüßung der Teilnehmer und Beginn des Seminars
- 12:30** Gemeinsames Mittagessen
- 17:30** Ende des ersten Tages

Zweiter Seminartag

- 9:00** Begrüßung der Teilnehmer und Beginn des Seminars
- 12:30** Gemeinsames Mittagessen
- 15:00** Ende des Seminars

Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR ANSPRECHPARTNER

Helmut Hohberger
Konferenz-Manager

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-42
helmut.hohberger@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte, die wirkungsvolle Impulse für alle Gesprächs- und Verhandlungssituationen erhalten wollen.

ANMELDUNG

> per Telefon: +49 8151 2719-0 > per Telefax: +49 8151 2719-19 > per E-Mail: info@management-forum.de

> per Internet: www.management-forum.de/beeinflussung > per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.195,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an diesem Seminar teilnehmen, gewähren wir dem/der zweiten und jedem/jeder weiteren Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format-, und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 95,- 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/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden möglich.

TERMINE UND ORTE

Dienstag, 7. Mai und Mittwoch, 8. Mai 2024 in Frankfurt/M.: Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, D-60486 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 7578-1130, E-Mail: info.fra@maritim.de, Internet: www.maritim.de/de/hotels/deutschland/hotel-frankfurt/, Zimmerpreis: € 129,- inkl. Frühstück

Montag, 10. Juni und Dienstag, 11. Juni 2024 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Str. 17, D-82319 Starnberg, Tel. +49 8151 4470-0, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis: € 140,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

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. 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

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für: > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > die kompetentesten Referierenden, Coaches und Trainer:innen > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

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. Ihre Ansprechpartnerin: Christiane Winckler, Tel: +49 8151 2719-24, christiane.winckler@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 51,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (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). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax: +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/beeinflussung



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

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
Die Kunst der Beeinflussung

- 7./8. Mai 2024 in Frankfurt/M.
 10./11. Juni 2024 in Starnberg

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

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

X 24180 / 24181

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 95,- 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/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden 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 GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.