

# Einfach erklärt

Komplexität reduzieren – Klarheit schaffen

**MIT VIELEN  
PRAXIS-INHALTEN!**

## **Ihr Erfolgsrezept für effektivere Kommunikation**

Einfach ist besser, weniger ist mehr

## **Die Prinzipien der Überzeugungspsychologie**

6 Grundregeln für schlagende Argumente

## **Top-Strategien für wirkungsvolle Präsentationen**

Wie Sie Inhalte strukturiert und prägnant vermitteln

## **Die Macht des Storytellings**

Bewegen Sie mit Emotionen und Bildern

## **Die Techniken der Profis**

So meistern Sie auch schwierige Sachverhalte



### **IHR TRAINER**

**Reiner Neumann**  
Diplom-Psychologe, Coach,  
Buchautor, Lehrbeauftragter

### **SPECIAL:**

In interaktiven und fokussierten Praxis-Übungen setzen Sie das Gelernte direkt um und erhalten wertvolles Feedback!

# SEMINARBESCHREIBUNG

## DAS SEMINAR

Im beruflichen Alltag nimmt die Komplexität von Aufgaben und Prozessen immer mehr zu. Können Sie Mitarbeitern und Geschäftspartnern schwierige Zusammenhänge einfach erklären und überzeugend darstellen? Das Prinzip der Einfachheit ist der Schlüssel zum Erfolg. 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 als Teil dieses Seminars Ihren Präsentationsstil weiter und lernen Sie, Ihre Zuhörer mit einfacher und überzeugender Sprache zu fesseln. Stellen Sie sicher, dass auch wirklich die Inhalte bei Ihrem Gegenüber ankommen, die Sie vermitteln möchten, und gewinnen Sie Ihre Zuhörer für Ihre Ideen. Gerade bei komplexen Sachverhalten ist dies gar nicht so einfach.

Ihr Seminarleiter Reiner Neumann zeigt Ihnen daher auf, wie Sie das Prinzip der Einfachheit erfolgreich in der Praxis umsetzen und für Ihre Zielsetzungen nutzen.

## IHR NUTZEN:

### In diesem Seminar lernen Sie:

- > konkrete Techniken, mit denen Sie komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darstellen
- > Worte und Körpersprache gezielt einzusetzen, um Ihre Aussagen zu verankern
- > die Prinzipien der Überzeugungspsychologie bewusst für sich zu nutzen
- > Strategien, mit denen Sie in schwierigen Situationen souverän Kurs halten
- > das Gelernte sofort erfolgreich in Ihrem Job umzusetzen

## ZEITLICHER ABLAUF

### Erster Seminartag

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

### Get-together

Am Ende des ersten Seminartages laden wir Sie herzlich ein zum Dialog mit Referent und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

### Zweiter Seminartag

- 9.00** Beginn
- ca. 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- ca. 16.30** Ende des Seminars

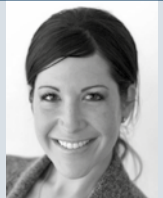
Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

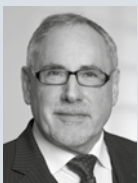
Jana Stiewe  
Konferenz-Managerin

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

Tel. +49 8151 2719-36  
jana.stiewe@management-forum.de



## IHR SEMINARLEITER



**Reiner Neumann** ist Diplom Psychologe und seit Jahren ein gefragter Trainer und Berater. Bis heute trainierte er mehr als 20.000 Fach- und Führungskräfte aus zahlreichen Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen und Größen. Drei Faktoren machen den Unterschied: eine wissenschaftliche Fundierung, umfangreiche Trainingspraxis sowie mehr als zehn Jahre eigene Management-erfahrung, davon sechs im Ausland. Reiner Neumann 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 Hochschulen und in MBA-Programmen von Business Schools und veröffentlichte neben zahlreichen Fachartikeln bis dato zwanzig Wirtschaftsbücher bei renommierten Verlagen.

## ERSTER SEMINARTAG

### **Kommunikation für Profis: Verstehen und Überzeugen**

- > So funktionieren wir! Die wichtigsten Erkenntnisse aus Psychologie und Neurowissenschaft
- > Mindhack – erfolgreich mit dem Trump-Prinzip
- > Die unterschätzte Macht – Intuition und Emotion
- > Die Top 3 der Verhaltensökonomie – System 1 und 2, Nudging und Bauchgefühl

### **Auf den Punkt gebracht: Komplexes einfach vermittelt!**

- > „Sie haben 60 Sekunden“ – Kernbotschaften für den Elevator Pitch
- > Wissen wirksam einsetzen – Expertise übersetzen
- > ‚Einfach‘ ist besser – weniger ist mehr
- > Erfolgsrezepte professioneller Rhetorik – Tipps und Tricks

**PRAXIS:** Inhalte und Aussagen prägnant vermitteln

### **Souverän vor Publikum: Überzeugen mit Präsenz und Persönlichkeit**

- > Das A-E-I-O-Prinzip – so sichern Sie sich Aufmerksamkeit
- > Die Magie des ersten Moments – Signale und Symbole
- > Präsenz, die Wirkung schafft – Stand + Haltung, Blickkontakt + Gestik
- > Mit der Stimme berühren – dynamisch sprechen

**PRAXIS:** Ihr Elevator Pitch vor Publikum

### **Die Macht der Worte – Sprache macht Botschaft**

- > Feuer aus dem Wasserhahn – ein Bild sagt mehr als tausend Worte
- > Kurz, knackig und konkret – optimieren Sie Ihre Aussage
- > Top-Tipps der Text-Profis – Sprache gezielt einsetzen
- > 600 Mails im Monat – 5 Erfolgsfaktoren, wie Sie sich Aufmerksamkeit sichern

**PRAXIS:** Sagen Sie es richtig!  
Aussagen optimieren, Fehler bewusst vermeiden

### **Lernen aus der Bibel, von Äsop und Disney – die Macht des Storytelling**

- > Storytelling im Businessalltag – die Regeln einer starken Methode
- > Die DNA jeder guten Story – Antworten auf 4 Fragen
- > Die Heldenreise – der rote Faden für Ihren Story-Erfolg
- > Raum für Fantasie – gezielt Andeutungen und Lücken setzen

**PRAXIS:** Ihr Rezept für gute Business-Stories

## ZWEITER SEMINARTAG

### **In 6 Schritten zum Erfolg – Argumente richtig aufbauen**

- > Das Prinzip der Pyramide – mit Struktur wird alles klarer
- > Die 6 erfolgreichsten Muster – kraftvoll argumentieren
- > Start und Ende – die Klammer für Ihren Erfolg
- > Profitechniken – für Ihre Praxis

**PRAXIS:** Argumentieren konsequent geübt

### **Garantiert überzeugen – mit den 5 Techniken der Profis**

- > Sympathie und Nähe – Emotion wirkt immer
- > Sachlichkeit siegt - Zahlen, Daten, Fakten und Experten
- > Menge überzeugt – die Mehrheit hat immer Recht
- > Selten = kostbar – der Wert des Besonderen
- > Werte, Normen, ‚Tit for Tat‘ – so kriegen Sie Jeden

**PRAXIS:** So setzen Sie diese Techniken in Ihrem Job um

### **Perfekte Präsentationen: So bringen sie die ‚Power‘ zum ‚Point‘**

- > Die 4 magischen Ws – mit ‚Wem-Was-Wer-Warum‘ die Zuhörer erreichen
- > ‚How to‘ – Profi-Leitfaden für den richtigen Aufbau
- > Starke Folien: prägnante Aussagen, überzeugende Bilder
- > Lernen von Jobs und Ballmer: die Geheimnisse der Top-Presenter

**PRAXIS:** Die entscheidenden Dos and Don'ts im Präsentationsalltag

### **Strategien für Störungen: Sicher trotz Aggressions-Attacken**

- > Erfolg in schwierigen Situationen – Fragen beantworten, Einwände entkräften
- > Keilen oder kontern? – Schlagfertig argumentieren
- > Dialektik und Eristik – Meinungsverschiedenheiten konstruktiv und erfolgreich klären
- > „Wie meinen Sie das jetzt?“ – ‚Beliebte‘ Fehler gekonnt vermeiden

**PRAXIS:** Lösungen für Ihre kritischen Situationen

### **So setzen Sie das Gelernte ab sofort um**

- > Ihr Erfolgsplan – mit Checkliste
- > Persönliches Feedback zur Umsetzung im Job: Übung macht den Meister!
- > Konkrete Tipps für den Unternehmensalltag

# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Das Intensivseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die lernen wollen, wie sie Ideen, Konzepte und Projekte mit komplexen Sachverhalten im beruflichen Alltag strukturiert und überzeugend darstellen. Überzeugen Sie in Meetings, Verhandlungen und Präsentationen Ihre Zuhörer durch zielgerichtete Kommunikation und setzen Sie das Prinzip der Einfachheit konsequent in der Praxis um.

## 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/ee > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- 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 dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- 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 Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMINE UND ORTE

**Donnerstag, 26. und Freitag, 27. September 2019 in Starnberg:** Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Str. 17, D-82319 Starnberg, Tel.: +49 8151 4470-162, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis: € 159,- inkl. Frühstück

**Montag, 17. Februar und Dienstag, 18. Februar 2020 in München:** Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85, D-80805 München, Tel.: +49 89 159061-666, E-Mail: reservations.muenchen@steigenberger.com, Zimmerpreis: € 145,- 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


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.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 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/ee](http://www.management-forum.de/ee)



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:

### Einfach erklärt

- 26./27. September 2019 in Starnberg  
 17./18. Februar 2020 in München

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

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

X 8534 / 8778

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- 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 Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers 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/](http://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.