



Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien

schlagfertig – souverän – überzeugend

Selbstbewusst auftreten

Eigene Ziele und Interessen kraftvoll vertreten

Professionell kommunizieren

Strategien zum Umgang mit kritischem Feedback

Konflikte als Chance erkennen und nutzen

Widerstände, Blockaden und Einwände gezielt auflösen

In schwierigen Gesprächssituationen überzeugen

Gelassen auf Killerphrasen und Angriffe reagieren

Mit der eigenen Persönlichkeit wirken

Authentisch sein und individuelle Stärken nutzen

EHEMALIGE TEILNEHMER
SPRECHEN VON EINEM
„VOLLSTÄNDIG GELUNGENEN
SEMINAR“ UND BEWERTETEN
MIT DER BESTNOTE 1,0!

IHRE SEMINARLEITER

Johannes Eckmann
Dipl.-Psychologe,
Management-Trainer
und Business Coach



Dr. Hilde Mohren
Dipl.-Kauffrau,
Management-Trainerin
und Business Coach

„ES KOMMT NICHT DARAUFG AN,
MIT DEM KOPF DURCH DIE WAND
ZU GEHEN, SONDERN MIT DEN
AUGEN DIE TÜR ZU FINDEN.“
WERNER VON SIEMENS

Tiefenwirksames Praxiswissen:

Mit aktiven Übungen zu Gesprächs- und
Überzeugungstechniken und zum gezielten
Einsatz von Körpersprache

Teilnehmerstimme:

„Die Veranstaltung war einfach nur toll,
extrem hilfreich und sehr individuell!“

Janine Bästlein, STADAPHARM GmbH

SEMINARBESCHREIBUNG

Die heutige Zeit ist mehr denn je geprägt von Egoismus, Rücksichtslosigkeit und mangelnder Wertschätzung. Rahmenbedingungen, die Sie kalt erwischen können, wenn Sie nicht vorbereitet sind. Das stellt erhöhte Anforderungen an Ihre Schlagfertigkeit und strapaziert den „Gelassenheits-Muskel“. Gleichzeitig wird es immer wichtiger, sich selbst sowie eigene Ideen und Projekte gekonnt zu vermarkten und überzeugend darzustellen. Nicht allein das „Was“ ist ausschlaggebend; den entscheidenden Erfolgsfaktor stellt das „Wie“ dar. Hinzu kommt mit der Beziehungsebene eine weitere Dimension, die Interaktion mit Ihrem Umfeld. Durchsetzung um jeden Preis ist eine kurzfristige Strategie und nicht mehr zeitgemäß. Die Kunst besteht darin, Ihre eigenen Interessen kraftvoll zu vertreten und gleichzeitig die Beziehung für beide Seiten zufriedenstellend zu gestalten.

Sie brauchen Durchsetzungskraft, um konsequent und zielstrebig Ihren Weg zu gehen, ohne sich zu verbiegen und andere zu überfahren. Eine anspruchsvolle und machbare Herausforderung.

NACH DIESEM SEMINAR WISSEN SIE, WIE SIE...

- > **psychologische Erkenntnisse nutzen** und gezielt in Durchsetzungssituationen einsetzen.
- > **Gesprächstechniken adäquat nutzen**, um auf Einwände, Killerphrasen und Angriffe souverän zu reagieren.
- > **Überzeugungstechniken einsetzen**, um durchsetzungsstark zu agieren.
- > **Entscheidungen herbeiführen**, die in Ihrem Sinne sind.
- > erfolgversprechende **Durchsetzungsstrategien entwickeln**.
- > Ihr Verhalten und Ihre **Körpersprache** für Ihre Interessen **gezielt einsetzen**.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Petra Geiger
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. (0 81 51) 27 19 39

petra.geiger@management-forum.de



IHRE SEMINARLEITER

Johannes Eckmann ist Diplom-Psychologe, Management-Trainer und Business Coach. Er ist Experte in der zwischenmenschlichen Interaktion und wie diese am Besten gelingt, im geschäftlichen wie privaten Kontext. Nach langjähriger Vertriebs Erfahrung in einem internationalen Unternehmen begleitet er seit vielen Jahren erfolgreich Geschäftsführer, Führungskräfte und Teams in Veränderungsprozessen. Er ist Geschäftsführer der eckmann consulting GmbH mit Sitz in München.

Dr. Hilde Mohren ist Diplom-Kauffrau, Management-Trainerin und Business Coach mit langjähriger Erfahrung im Top-Managementumfeld eines internationalen Konzerns. Sie ist Experte für komplexe Problemstellungen in zwischenmenschlichen Interaktionen und berät und coacht seit vielen Jahren erfolgreich Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen. Klarheit, Empathie und Transformationskraft definieren ihren Arbeitsstil.

WER SOLLTE DIESES SEMINAR BESUCHEN?

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die

- > ihre Anliegen und Projekte wirksam vertreten und durchsetzen möchten.
- > mit Einwänden und Widerständen effektiv umgehen müssen.
- > Interessens- und Abteilungskonflikte mit geeigneten Mitteln angehen wollen.
- > sich in Meetings und Präsentationen wirksam durchsetzen möchten.

In diesem Training unterstützen und begleiten wir Sie, das Wissen über Ihre kommunikativen, emotionalen und energetischen Potenziale und Kompetenzen zu erweitern und dieses Wissen in persönlichen Erfahrungen unmittelbar umzusetzen. Alles mit dem Ziel, Ihre Durchsetzungskraft und interaktive Kompetenz zu stärken.

TEILNEHMERSTIMMEN:

„Ein intensives Seminar mit hervorragenden Trainern, die die individuellen Anforderungen der Teilnehmer in den Vordergrund stellen.“ Harald Maxeiner, ThyssenKrupp Rasselstein GmbH

„Unkonventionell und beeindruckend. Ein Seminar mit Nachwirkung.“ Gernot Braig, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

VON EHEMALIGEN
TEILNEHMER STETS MIT
„SEHR GUT“ BEWERTET“

DAS SEMINARPROGRAMM

Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele

KOGNITIVE KOMPETENZ

Ziele und Absichten

- > Orientierung im Spannungsfeld eigener und fremder Interessen
- > Fokussieren und in Durchsetzungssituationen die Führung behalten
- > Die innere Haltung überprüfen

Praxistransfer

- > Übungen in Kleingruppen
- > Raum für die Bearbeitung eigener Anliegen

KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ

Dynamiken und Methoden

- > Verschiedene Modelle der Kommunikation
- > Straßensperren, die gute Gespräche blockieren
- > Erfolgreiche Arten des Zuhörens
- > Strategien im Umgang mit kritischem Feedback
- > Gezielter Einsatz Ihrer Körpersprache
- > Einfluss der Stimmlage auf Ihre Glaubwürdigkeit

Praxistransfer

- > Übungen in Kleingruppen
- > Raum für das Einüben des Erlernten

KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ

Konflikte als Chance I

- > Spannungsfeld der Interessen
- > Konfliktlösungsstrategien, die daraus resultieren
- > Deeskalations-Strategien sicher einsetzen

Zeitlicher Rahmen erster Seminartag

- 9.30** Beginn des Seminars
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- 18.00** Ende des ersten Seminartages

Get-together: Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit den Seminarleitern und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Konflikte als Chance II

- > Umgang mit Einwänden und verdeckten Angriffen
- > Typspezifischer Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
 - Besserwisser und Rechthaber
 - Indiskrete Grenzüberschreiter
 - Monologisierende Dozierer

KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ

Praxistransfer

- > Übungen in Kleingruppen
- > Einbringen eigener Anliegen
- > Raum für das Einüben des Erlernten

EMOTIONALE KOMPETENZ

Gefühle als Motor

- > Wofür Emotionen gut sind
- > Bewusst agieren versus impulsiv reagieren
- > Mit emotionaler Klarheit navigieren
- > Wege der Stressreduktion

Praxistransfer

- > Übungen in Kleingruppen
- > Einbringen eigener Anliegen
- > Raum für das Einüben des Erlernten

ENERGETISCHE KOMPETENZ

Präsenz und Wirkung

- > Erkennen, was die Durchsetzungskraft schwächt
- > Kraft in den eigenen Standpunkt bringen
- > Methoden der Zentrierung

Praxistransfer

- > Übungen in Kleingruppen
- > Einbringen eigener Anliegen
- > Raum für das Einüben des Erlernten

Zeitlicher Rahmen zweiter Seminartag

- 9.00** Beginn des zweiten Seminartages
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- 17.00** Ende des zweiten Seminartages

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

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die ihre Anliegen und Projekte wirksam vertreten und durchsetzen möchten > mit Einwänden und Widerständen effektiv umgehen müssen > Interessens- und Abteilungskonflikte mit geeigneten Mitteln angehen wollen > sich in Meetings und Präsentationen wirksam durchsetzen möchten.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 (0)8151/27 19 0 > **per Telefax:** +49 (0)8151/27 19 19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/durchsetzung > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. 19% 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 zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsabgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. **Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!**

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

Dienstag, 15. und Mittwoch, 16. Oktober 2019 in München: Holiday Inn Munich – Westpark, Albert-Rosshaupter-Straße 45, 81369 München, Tel.: +49 (0) 89/411 113 0, Fax: +49 (0) 89/411 113 599, E-Mail: info.wp@himuc.com, www.holidayinn.com/munichwestpark, Zimmerpreis: € 118,- inkl. Frühstück

Mittwoch, 4. und Donnerstag, 5. Dezember 2019 in Köln: The New Yorker Hotel, Deutz-Mülheimer Str. 204, 51063 Köln, Tel.: +49 (0) 221/47330, Fax: +49 (0) 221 4733-100, E-Mail: reservation@thenewyorker.de, Internet: www.thenewyorkerhotel.de, Zimmerpreis: € 129,- 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 EINZELCOACHINGS


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 (0)8151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 (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) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg!



Fax +49 (0)8151/27 19 19, www.management-forum.de/durchsetzung

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

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien

- 15./16. Oktober 2019 in München
 4./5. Dezember 2019 in Köln

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Christine Cooper-Busch
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

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, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)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.