



Einfach erklärt

Komplexität reduzieren – Missverständnisse verhindern – überzeugend kommunizieren



**SPAREN SIE ZEIT UND ENERGIE DURCH
KLARE KOMMUNIKATION**

Einfach ist besser, weniger ist mehr

Ihr Erfolgsrezept für effektivere Kommunikation

Techniken für Ihre Erfolgs-Kommunikation

Verlieren Sie sich nicht in Details. Überzeugen Sie!

„Do's and dont's in Video-Calls“

Erfolgreiche Kommunikation in digitalen Meetings (Zoom, Teams u.a.)


Top-Strategien für wirkungsvolle Präsentationen

Wie Sie Inhalte strukturiert und prägnant vermitteln

Die Macht des Storytellings

Bewegen Sie mit Emotionen und Bildern

INTERAKTIVES FORMAT FÜR MAXIMALEN LERN- ERFOLG:

- > Viele praktische **Übungen** zur Verankerung der Lerninhalte
- > Intensives persönliches **Feedback**
- >  **Videoanalyse**
- > Konkrete Tipps und **Beispiele** für die erfolgreiche **Umsetzung** im Alltag

IHR BONUS

IHR REFERENT

Dr. Frank Becher
Dipl.-Soz.Päd. (FH), M.A.,

- Coach für Rhetorik, Körpersprache und Kommunikationspsychologie im Beruf
- Trainer und Berater mit langjähriger Erfahrung in Wirtschaft und Politik



Sie erhalten das Buch

„RHETORIK IM JOB“

von Dr. Frank Becher

SEMINARBESCHREIBUNG

ERKLÄREN, PRÄSENTIEREN, MOTIVIEREN

Wer etwas zu sagen hat, muss gehört und verstanden werden! Zahlreiche Situationen im Alltag erfordern von uns klare und authentische Kommunikation: Mitarbeitende überzeugen, die neue Strategie präsentieren, in einer Verhandlung punkten, Konflikte klären. Erreichen Sie Ihre Ziele, indem Sie Ihre Inhalte konzentriert und pointiert vermitteln. Wirken Sie sympathisch auf Ihr(e) Gegenüber und vermitteln Sie ein gutes Gefühl.

Für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg ist es entscheidend, andere für Ihre Ideen, Projekte und Produkte zu gewinnen. In diesem Seminar lernen Sie das Prinzip der Einfachheit für sich zu nutzen und Ihre Zuhörer:innen mit überzeugender Sprache zu fesseln. Mit professionellen Techniken lernen Sie schwierige Zusammenhänge verständlich darzustellen und überzeugend zu argumentieren. Ihr Referent zeigt Ihnen, wie Sie Worte und Körpersprache gezielt einsetzen, um Ihren Aussagen Gewicht zu verleihen.

IHR KONKRETER MEHRWERT

- > Sparen Sie Zeit, indem Sie Missverständnisse verhindern
- > Steigern Sie Ihre Produktivität durch klare Kommunikation
- > Erreichen Sie Glaubwürdigkeit durch Authentizität
- > Steigern Sie Ihre Wirkung durch Struktur und Prägnanz
- > Erzeugen Sie Emotionen durch die richtige Körpersprache
- > Entwickeln Sie Ihren Präsentationsstil weiter durch neue Tools und Techniken

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dr. Victoria Hohenadel

Projektmanagerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-17

victoria.hohenadel@management-forum.de



IHR TRAINER



Dr. Frank Becher

„Als Trainer für angewandte Rhetorik fördere ich die Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft von Menschen. Meine Arbeitsgrundsätze sind der Kundennutzen und die Individualität der Persönlichkeit. Das Ziel ist immer die Erfolgssteigerung in der beruflichen Praxis.“

ZEITLICHER ABLAUF

ERSTER SEMINARTAG

9.00 Begrüßung der Teilnehmenden

12.30 Gemeinsames Mittagessen

17.30 Ende des Seminartages

GET-TOGETHER

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

ZWEITER SEMINARTAG

9.00 Beginn

12.30 Gemeinsames Mittagessen

16.30 Ende des Seminars

Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR REFERENT

Dr. Frank Becher, Dipl.-Soz.Päd. (FH), M.A., ist seit 2003 in der betrieblichen Erwachsenenbildung tätig als Trainer, Berater und Coach für Wirtschaft und Politik mit Spezialisierung auf die Themen Rhetorik, Körpersprache und Kommunikationspsychologie im Beruf. Kernbereiche seiner Tätigkeit sind Führung und Zusammenarbeit, Vertrieb, Vertrauensaufbau sowie Selbstpositionierung. Er lehrt an zahlreichen Hochschulen und Universitäten und ist Autor zahlreicher Bücher und Fachbeiträge. Seine umfangreiche wissenschaftliche Ausbildung ergänzen verschiedene Weiterbildungen z. B. zum Sprecherzieher, systemischen Coach und NLP-Master. Dies verbindet er mit seinen Praxiserfahrungen aus einer kaufmännischen Ausbildung, einer langjährigen Verkaufstätigkeit und Führungsposition im Handel sowie mit den Erfahrungen aus seinen branchenübergreifenden Qualifizierungsleistungen für eine Vielzahl renommierter Unternehmen und Organisationen.

1. SEMINARTAG

Die Macht der Kommunikation – Wirken und Überzeugen

- > So funktionieren wir – Kerninhalte der Kommunikationspsychologie
- > Ihre Körpersprache – wie Sie ohne Worte überzeugen
- > Ihre Wirkung – die 3 Säulen Ihrer Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft
- > Zoom, Teams & Co. – erfolgreich kommunizieren in Videokonferenzen

PRAXISÜBUNG: Optimieren Sie Ihren Elevator-Pitch



VIDEOANALYSE: Ihr Elevator-Pitch vor Publikum. Mit individueller Auswertung und konkretem persönlichen Feedback.

Die Macht der Worte – Sprache macht Botschaft

- > Aktiv und positiv – direkt und motivierend kommunizieren
- > Kurz, knackig und konkret – optimieren Sie Ihre Aussage
- > Feuer aus dem Wasserhahn – ein Bild sagt mehr als tausend Worte
- > Hart oder weich – Sprache gezielt einsetzen

PRAXISÜBUNG: Feedback formulieren, Aussagen optimieren, Fehler vermeiden

Die Macht des Storytellings – Geschichten bleiben präsent

- > Storytelling im Businessalltag – die Regeln einer starken Methode
- > Story-DNA – die 5 Zutaten jeder guten Story
- > Heldenreise – der rote Faden für Ihren Story-Erfolg
- > Raum für Fantasie – Andeutungen und Lücken gezielt setzen

PRAXISÜBUNG: Ihre Story für Ihr Business



VIDEOANALYSE: Storytelling vor Publikum. Mit individueller Auswertung und konkretem persönlichen Feedback.



2. SEMINARTAG

In 5 Schritten zum Erfolg – Argumente zielgerichtet aufbauen

- > Die 5 + 1 erfolgreichsten Muster – kraftvoll argumentieren
- > Das Prinzip der 5 Schritte – mit Struktur wird alles klarer
- > Start und Ende – die Klammer für Ihren Erfolg
- > Profitechniken – für Ihre Praxis

PRAXISÜBUNG: Argumentieren konsequent geübt

Richtig überzeugen – mit den 5 stärksten 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

PRAXISÜBUNG: Setzen Sie diese Techniken um



VIDEOANALYSE: Argumentieren und Überzeugen vor Publikum. Mit individueller Auswertung und konkretem persönlichen Feedback.

Souverän Präsentieren – erfolgreich ans Ziel

- > Zielführender Aufbau – die richtige Struktur
- > Gekonnte Visualisierung – Aufmerksamkeit fokussieren
- > Souveränes Auftreten – wirken und überzeugen
- > Lampenfieber meistern – ruhig bleiben und den Überblick behalten

PRAXISÜBUNG: Do's and Don'ts im Präsentationsalltag

Strategien für Störungen:

Souverän bei Widerstand und Aggression

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

PRAXISÜBUNG: Lösungen für Ihre kritischen Situationen

So setzen Sie das Gelernte ab sofort um

- > Ihr Umsetzungsplan – Erfolg im Job
- > Feedback einholen – Übung macht den Meister
- > Konkrete Tipps – für Ihre Praxis

PRAXISÜBUNG: Ihre persönliche Umsetzung

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 € 2.145,- zzgl. gesetzlicher MwSt.. Die Teilnahmegebühr enthält eine ausführliche Seminar dokumentation und 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/der zweiten und jedem/jeder weiteren Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format-, Termin- 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, 24. Januar und Mittwoch, 25. Januar 2023 in München.: NH München Ost Conference Center, Einsteinring 20, 85609 München, Tel.: +49 89 9400960, E-Mail: reservierungen@nh-hotels.com, www.nh-hotels.de/hotel/nh-munchen-ost-conference-center, Zimmerpreis: € 95,- inkl. Frühstück
Dienstag, 21. März und Mittwoch, 22. März 2023 in Frankfurt/M.: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgialle 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 95778-0, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 120,- inkl. Frühstück

HYGIENEKONZEPT

Die Gesundheit unserer Teilnehmenden hat bei uns absolute Priorität. Wir gewährleisten eine sichere Durchführung der Veranstaltung durch konsequente Umsetzung der Hygienevorgaben der Bundes- und jeweiligen Landesregierung. Unsere Maßnahmen werden analog zu den am Veranstaltungstag geltenden Vorschriften angepasst. Entsprechend entwickelt sich unser Hygienekonzept stetig weiter, um jederzeit allen Vorschriften und Ansprüchen gerecht zu werden.

ZIMMERRESERVIERUNG

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

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

ANREISE

DB 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

**INHOUSESCHULUNGEN
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: Tim Freiwald, Tel: +49 8151 2719-14, tim.freiwald@management-forum.de

Fax +49 8151 2719-19, 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

- 24./25. Januar 2023 in München
- 21./22. März 2023 in Frankfurt/M.

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

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

X23114 / 23115

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, sowie Medien unserer Partner) 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.