

Fromm

Management-Seminare

Offenes Seminarprogramm 2010

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

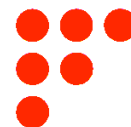
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Inhaltsverzeichnis

Seite

Führung

Top-Führungskräfte im Dialog – Führen im anspruchsvollen Umfeld_____	3
Mitarbeiterpotenziale gezielt entwickeln_____	6
Mitarbeitergespräche in kritischen Situationen_____	8
Konfliktmanagement_____	10
Gestern Kollege, heute Chef – Nachwuchsführungskräfte im Training_____	12
Charisma – Bühne frei für Führungskräfte_____	14

Persönlichkeitsentwicklung

EmPOWERment- Selbstbewusstseins-Training_____	17
Mein persönlicher Konfliktstil_____	19
Selbst- und Prioritätenmanagement_____	21

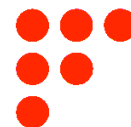
Gesprächsführung/Kommunikation

Abenteuer Kommunikation_____	23
In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen_____	25
Souverän in komplexen Verhandlungen_____	27

Rhetorik/Präsentation/Stimme

Rhetorik im Beruf_____	29
Mit der Stimme überzeugen_____	31
Professionell präsentieren_____	33

Anmeldeformular_____	35
-----------------------------	-----------



Seminar-Ausschreibung FROMM Management-Seminare

Top-Führungskräfte im Dialog - Führen im anspruchsvollen Umfeld

Erarbeiten Sie in diesem Coaching- & Supervisionsseminar Lösungen für die Herausforderungen des Führungsalltags

Ihre Persönlichkeit ist Ihr wichtigstes Führungsinstrument. Um Erfolg und Ziele zu erreichen, braucht es die optimale Nutzung aller Ressourcen und Kompetenzen. Führung bedeutet auch, sich Möglichkeiten zu schaffen, um sich zu reflektieren und neue Impulse in ein modernes Führungs- und Rollenverständnis einfließen zu lassen. Als Führungskraft sind Sie in einer machtvollen Position, in der Sie nicht mehr spontan offenes Feedback über Ihre Wirkung erhalten. Dies aber ist eine Voraussetzung für Lernen und Weiterentwicklung.

In diesem Seminar nehmen Sie sich 3 Tage intensive Auszeit, Routinen zu hinterfragen, Verhaltensmuster und Situationen zu analysieren. Sie erfahren Feedback, erarbeiten Lösungen und erhalten Impulse für Ihre Rolle in komplexen und schwierigen Situationen. Sie gewinnen neue Blickwinkel und Wege für sich, für wichtige Aufgaben oder Hindernisse, die Sie überwinden wollen.

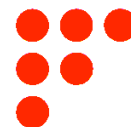
Sie profitieren vom kompetenten und intensiven Erfahrungsaustausch mit den Beratern und Ihren Lernkollegen. Die Beratung ist individuell auf Ihre Persönlichkeit, Ihre Rolle und Ihre Alltagssituationen ausgerichtet.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Unternehmer, Abteilungs- und Bereichsleiter. mit langjähriger Management- und Führungserfahrung

Der rote inhaltliche Faden:

- **Erfolgreiches Leadership im Spannungsfeld von Persönlichkeit, Unternehmenskultur, -zielen und Mitarbeitern**
Das persönliche Führungskonzept überprüfen und weiterentwickeln; die Differenzierung von Leadership und Management.
- **Das persönliche Rollenbild**
Die unterschiedlichen Rollen im Unternehmen, ihre Aufgaben, Widersprüche und Ausgestaltung reflektieren; sich in Spannungsfeldern, Dilemmata und Polaritäten bewegen.



- **Persönlichkeitsprofil, Fremd- und Selbsteinschätzung**

Die persönlichen Ausprägungen reflektieren; beabsichtigte und unbeabsichtigte Wirkungen; Machtquellen, Macht und Verantwortung; Zuschreibungen von Mitarbeitern und vom Umfeld und das produktive Umgehen damit; die Spannungsfelder gestalten, Balancen herstellen: Einfluss nehmen, Vertrauen aufbauen, den Grad der Einbeziehung anderer bestimmen, Ansagen machen, Grenzen ziehen, Kontrolle ausüben; Stärken der emotionalen Intelligenz und Intuition ausdragen.

Der Seminarverlauf:

- **Ressourcen nutzen – Möglichkeiten erweitern**

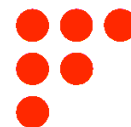
Durch den roten Faden führen wir und Sie sich konsequent an Ihren Punkt, an dem Sie lernen wollen; Möglichkeiten erweitern für die Gestaltung motivierender und produktiver Arbeitsbeziehungen; Verhaltensoptionen und neue Blickwinkel in schwierigen Situationen; das eigene Potenzial weiterentwickeln.

- **Ziel: Strategien für komplexe und schwierige Situationen**

Umgehen mit Widerständen; strategische Ziele, Beziehungs- und Selbstführung in Übereinstimmung bringen; Widersprüche meistern, Veränderungen managen; Handlungsoptionen für komplexe Strukturen, Abhängigkeiten und Einflüsse erarbeiten, filigrane Vernetzungen und Abhängigkeiten begreifen; Handlungs- und Entscheidungsspielräume öffnen.

Dieses Coaching- und Supervisionsseminar geht in seiner Intensität weit über das klassische Seminarformat hinaus. Es wird durch Ihre Persönlichkeit und Ihre Anliegen geprägt. Ihnen steht ein festes Zeitkontingent zur Verfügung, um zusammen mit den Beratern und Teilnehmern spezifische Entwicklungsschritte zu erarbeiten. Sie erfahren konkrete Modelle für Situations-, Problem- und Rollenanalysen und -lösungen, die Sie im Unternehmensalltag einsetzen können. Analysen, systematisches Erarbeiten von Lösungen, Feedback, Inputs, Beratungsrunden, gruppendynamische und systemische Übungen prägen dieses Seminar.

Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

**Termine:**

14.06.10 - 16.06.10

15.11.10 - 17.11.10

Dauer:

3 Tage

Trainingsintensität:

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer

6 - 8 Teilnehmer: 2 Trainer

Trainer:

Sabine Fischer und Peter Waschke

Preis:

EUR 1.600,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

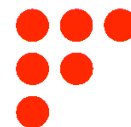
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Mitarbeiterpotenziale gezielt entwickeln

Wie Sie Mitarbeiter einschätzen und Selbstverantwortung stärken

Jedes Jahr stehen Sie vor der Situation, in den jährlichen Gesprächen Mitarbeiter zu beurteilen und einzuschätzen. Die Anforderung ist, sich ein Bild über den Mitarbeiter mit seinen Perspektiven und Zielen zu machen. Sie qualifizieren Mitarbeiter für Ziele und veränderte Bedingungen. Sie motivieren Mitarbeiter, Leistungspotenziale für das Unternehmen zu entfalten.

Um die Arbeitseinstellung, Ziele und Motive der Mitarbeiter zu erfassen und mit den Zielen des Unternehmens zu verbinden, benötigen Sie Ziel- und Rollenklarheit, Einschätzungsvermögen und Menschenkenntnis,

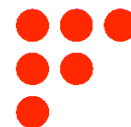
In diesem Seminar lernen Sie Einschätzungsmodelle und Instrumente kennen, um so das Leistungspotenzial Ihrer Mitarbeiter zu entfalten. Sie setzen sich mit unterschiedlichen Entwicklungsstrategien auseinander und erkennen, wie Sie auf Situationen und Gegebenheiten aktiv einwirken können.

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Ebenen.

Themenübersicht:

- **Leader und Coach: Herausforderer und Unterstützer sein**
Die unterschiedlichen Rollen bei der Entwicklung von Mitarbeitern und Rollendilemmata; Vorbild für Entwicklung sein, innere und äußere Klarheit haben und leben; Bewusstheit über den eigenen „Typ“ gewinnen; Vorurteile oder Intuition; zwischen eigenen Reizthemen und von außen kommenden Ärgernissen unterscheiden; die Kraft der Intuition nutzen.
- **Persönlichkeitsmodelle kennenlernen und nutzen**
Das Verhalten von Mitarbeitern vor dem Hintergrund psychologischer Persönlichkeitsmodelle einschätzen (z. B. Riemann, Transaktionsanalyse, DISG, Schulz von Thun); „typgerechte“ Einwirkungsstrategien entwickeln; die Grundbedürfnisse und Interessen verschiedener Mitarbeitertypen erkennen und Motivationsstrategien ableiten; Ausprägungen von Autonomie- und Autoritätsbestrebungen erkennen (spiral dynamics); Autoritätskonflikte entschärfen; Können, Wollen und Tun der Mitarbeiter und die eigenen Ziele in Einklang bringen; Grenzen und Möglichkeiten der Mitarbeiter erkennen; die Eigenverantwortung der Mitarbeiter stärken.



- **Lern- und Entwicklungsimpulse: Lernprozesse mit Zielen initiieren**
Mitarbeiterpflege: fördernde und fordernde anstatt destruktive Beziehungen eingehen;
Widerspruch in konstruktive Beteiligung umwandeln; Klarheit und Konsequenz; Entwicklungscontrolling; Transfer im Alltag; Umgang mit Zielabweichungen.
- **Umsetzungsunterstützung**

Und natürlich geht es auch um Kommunikation, schließlich ist sie das Mittel der Mitarbeiterführung. Diese drei Tage stehen ganz im Zeichen aktiver Umsetzung: praktische Übungen, Fallbeispiele, Supervision und vertiefende Reflexionen.

Termine:

21.06.10 - 22.06.10

11.11.10 - 12.11.10

Dauer:

2 Tage

Trainingsintensität:

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer

6 - 9 Teilnehmer: 2 Trainer

Durchführung mit 2 Trainern:

Georg Kaiser und Sabine Fischer

Preis:

EUR 1.150,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

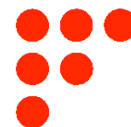
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Mitarbeitergespräche in kritischen Situationen

Wie Sie Mitarbeiter mit professioneller Kommunikation motivieren

Die Kommunikation ist das Herzstück der modernen Führung. Und sie ist ein hoher Anspruch, denn sie beeinflusst das Betriebsklima und die Arbeitsleistung des Mitarbeiters. Führungskräfte brauchen dafür eine ausgeprägte soziale Kompetenz und Rollenklarheit in der Beziehung zum Mitarbeiter.

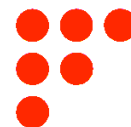
In diesem Seminar erweitern Sie Ihre Bewusstheit, dass die Kommunikation zwischen unterschiedlichen Hierarchieebenen ihre eigene Dynamik und Besonderheiten hat. Sie lernen, die richtige Balance zwischen dem für die Führungskraft nötigen Abstand und der für die Mitarbeiterbindung nötigen Nähe zu finden.

Zielgruppe:

Alle in personalverantwortlichen Positionen, die in ihrer Rolle situationsgerecht kommunizieren, Hindernisse in ihrer Kommunikation überwinden und neue Optionen gewinnen wollen.

Themenübersicht:

- **Der persönliche Kommunikations- und Führungsstil**
Rollenvielfalt und -klarheit im dialogorientierten Führungsstil; differenziertes Wahrnehmungs- und Einschätzungsvermögen für sich und andere ausbauen; die eigene Wirkung auf Mitarbeiter wahrnehmen.
- **Erfolgs- und Störfaktoren in der Führungskommunikation**
Die Besonderheiten der Führungskommunikation; Was beabsichtigt ist und was ankommt: Umgehen mit den unterschiedlichen Wahrnehmungsfiltren; Nähe und Distanz; Mut zur Deutlichkeit; psychologische Hintergründe anwenden; spezielle Fragetechniken und Methoden, um die Verantwortung des Mitarbeiters zu mobilisieren; die Differenzierung von ICH-, SIE- und WIR-Botschaften.
- **Schwierige Situationen meistern**
Kritikgespräche, spezielle schwierige Anlässe; Feedback, Anerkennung und Kritik; Umgehen mit Widerständen und Einwänden; Leitplanken, Grenzen und Möglichkeiten aufzeigen; Themen eskalieren und zur Entscheidung bringen; Methoden der Deeskalation
- **Produktive Auseinandersetzungs- und Konfliktfähigkeit**
Die Balance finden zwischen Geduld haben und Grenzen ziehen; den Mitarbeiter nach einem ausgestandenen Konflikt wieder einbeziehen; was tun, wenn sich nichts ändert?
- **Umsetzungsunterstützung**



Erweitern Sie Ihr psychologisches Hintergrundwissen, lernen Sie neue Methoden der Gesprächsführung kennen und erarbeiten Sie sich so konkrete Lösungsansätze für kritische Gespräche aus Ihrem Führungsalltag. Sie üben an Ihren praktischen Fällen in Reflexionen, Aufstellungen und Strategieentwicklungen.

Termine:

12.04.10 - 13.04.10

25.10.10 - 26.10.10

Dauer:

2 Tage

Trainingsintensität:

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer

6 - 9 Teilnehmer: 2 Trainer

Durchführung mit 2 Trainern:

Georg Kaiser und Xenia von Moreau

Preis

EUR 1.150,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

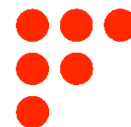
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Konfliktmanagement

Wie Sie Konflikte und Probleme in Ihrem Aufgabenbereich zu konstruktiven Lösungen führen

Konflikte im Arbeitsalltag erschweren die Zusammenarbeit, sind belastend für die Beteiligten und das Umfeld. Oft treten sie unterschwellig auf, werden verdrängt und mit Sachthemen überlagert. Das kostet Energie, Zeit und nicht zuletzt auch Geld!

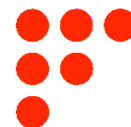
Sie erleben Konflikte zwischen Schnittstellen, Abteilungen oder unter Mitarbeitern. In diesem Seminar entwickeln Sie wirksame Strategien zur Konflikterkennung und -lösung. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung für unausgesprochene Konflikte und erlernen Kommunikationstechniken zur Konfliktklärung. Erleben Sie, dass Konflikte auch immer eine Chance bedeuten und mit Erfolg abgeschlossen werden können – vorausgesetzt, Sie packen den Konflikt aktiv an.

Zielgruppe:

Führungskräfte, Personalbetreuer, interne Berater und Projektleiter, die konflikthafte Situationen entschärfen und Lösungen erreichen wollen.

Themenübersicht:

- **Bewusstheit über die eigene Rolle**
Anwalt der eigenen Interessen oder unparteiischer Moderator? Grundhaltung in den jeweiligen Rollen gegenüber den Konfliktparteien; Distanz zum Geschehen einnehmen; die eigenen Ziele, Motive und Interessen klären.
- **Die Vorbereitung von Konfliktgesprächen**
Die beteiligten Personen, die (geheimen) Interessen, Motive und Hintergründe einbeziehen; Bereitschaft und Beiträge zur Klärung sondieren; wann ist eine Konfliktklärung nicht ratsam?
- **Konfliktdiagnose**
Konfliktarten; Konfliktdynamik und Konflikteskalation; sich in die Sichtweisen aller Beteiligten hineinversetzen.
- **Kommunikationskompetenz in Konfliktsituationen nutzen**
Umgang mit Abwertung, starken Emotionen und Aggressionen, Gefühle ansprechen; Interessen herausfinden und nutzbar machen; Gesprächs- und Prozesssteuerung.
- **Lösungsorientierte Vorgehensweisen und Strategien**
Dramaturgie von Konfliktgesprächen/Konfliktmoderationen; latente oder tabuisierte Konflikte bearbeiten, Widerstand konstruktiv nutzen; ein Klima von Problemlösung und lösungsorientierter Kommunikation schaffen, Konflikt-Prophylaxe.



Sie erlernen Ihre persönliche Verhandlungskompetenz in Konfliktsituationen! Dafür gibt es kein Patentrezept, denn jeder Mensch ist anders. Mit konkreten Beispielen – eingebracht von den Seminar-Teilnehmern – werden Erfolg versprechende Strategien geprobt.

Termine:

22.03.10 - 24.03.10

27.09.10 - 29.09.10

Dauer:

3 Tage

Durchführung mit 2 Trainern:

Georg Kaiser und Sabine Fischer

Trainingsintensität:

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer

6 – 9 Teilnehmer: 2 Trainer

Preis:

EUR 1.450,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

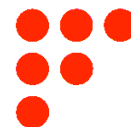
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Seminar-Ausschreibung FROMM Management-Seminare

Gestern Kollege, heute Chef – Nachwuchsführungskräfte im Training

Wie Sie Souveränität und Führungsstärke für Ihre neue Verantwortung gewinnen

Führen ist kein Studienfach und die Führungsrolle ist selten angeboren. Und die Theorien zu dem Thema sind vielfältig. Deshalb steht jede angehende Führungskraft vor demselben Thema: Wie finde ich meinen eigenen Stil?

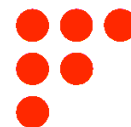
In dem Seminar setzen Sie sich damit auseinander, wie Sie sich auf Ihre Führungsrolle vorbereiten, welche Fehler Sie vermeiden können, wie Sie Ihren Führungsstil entwickeln und welche wichtigen Instrumente Sie gezielt einsetzen. Sie trainieren Ihr Führungsverhalten und werden sich bewusst, wie Sie Ihre Stärken souverän einsetzen.

Zielgruppe:

Nachwuchsführungskräfte und Potenzialträger, die seit maximal einem Jahr Führungsverantwortung übernommen haben oder in naher Zukunft übernehmen werden.

Themenübersicht:

- **Führungsverständnis**
Werte, Maßstäbe und Ziele als Führungskraft; Führungsverständnis: Differenzierung von Fach- und Führungsarbeit; Führungsaufgaben; Führungsstile und –kultur im Unternehmen.
- **Klarheit in der Rolle**
Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten – was sich im Selbstbild verändert; die gute Mischung von Nähe und Distanz zu den Mitarbeitern, vor allem auch zu den vorherigen Kollegen; Vorbehalte überwinden, Vertrauen gewinnen; Dialog zum Vorgesetzten und zu den Mitarbeitern.
- **Führungspersönlichkeit und -kompetenz**
Bewusstheit über die eigenen Stärken und Schwächen, bewusste und unbewusste Verhaltensweisen; Ihre Wirkung auf Mitarbeiter; das eigene Führungsprofil entwickeln.
- **Feedback und Mitarbeitergespräche**
Lernen, Mitarbeiter einzuschätzen und zu beurteilen; Feedback geben und nehmen; Mitarbeiterentwicklung: Grenzen und Möglichkeiten, unvoreingenommene Einschätzungen, Umgehen mit schwierigen Mitarbeitern; Lob und Kritik.
- **Vermeiden typischer Fehler**



Sich durch Fragen und Reflexion seiner selbst bewusst werden, an konkreten Fällen immer wieder üben und daraus lernen. Das ist der Weg, wie Sie die Souveränität und Führungsstärke gewinnen, die Sie für Ihre neue verantwortungsvolle Aufgabe brauchen.

Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

Termine:

01.03.10 - 03.03.10

20.09.10 - 22.09.10

22.11.10 - 24.11.10

Dauer:

3 Tage

Trainingsintensität:

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer

6 - 9 Teilnehmer: 2 Trainer

Durchführung mit 2 Trainern:

Xenia von Moreau und Peter Waschke oder Erik Theurer (alternativ)

Preis:

EUR 1.450,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

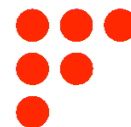
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Charisma – Bühne frei für Führungskräfte!

Ausstrahlung – Präsenz – Überzeugungskraft

Charisma – ein Begriff, mit dem anspruchsvolle Eigenschaften verbunden werden: Ausstrahlung, Überzeugungskraft, Vitalität und Energie in Verbindung mit einer ganz besonderen Anziehungskraft. Kann man das lernen?

Finden Sie es heraus – im Seminarraum und auf den Brettern, die die Welt bedeuten! In Zusammenarbeit mit Regisseurin, Schauspielerin und Coach erleben Sie faszinierende Möglichkeiten, wenn Sie Ihre Welt als Bühne begreifen und in unterschiedlichen Rollen Ihre Authentizität und Potenziale neu oder anders entdecken. Entwickeln Sie Ihre individuelle Präsenz in Verbindung mit anderen Menschen. Entfalten Sie Ihr persönliches Charisma. Aus den drei unterschiedlichen Perspektiven der Seminarleiter werden Sie sensibel, individuell und präzise begleitet, so dass Sie losgelöst von den Alltagserwartungen experimentieren können. Wir stellen Ihnen den Seminarraum und ganz exklusiv eine große Theaterbühne zur Verfügung.

Ziel ist, dass Sie sich Ihrer Ausstrahlung sicher sind und Ihre Führungs- und Visionskraft so leben, dass Ihnen Mitarbeiter gerne folgen.

Zielgruppe

Führungskräfte der oberen Ebenen, High Potentials, Executives und Selbstständige.

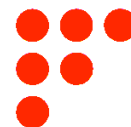
Themenübersicht:

- **Charismatische Ausstrahlung**

Was Charisma ausmacht: Auseinandersetzung mit einem umfassenden Charisma-Verständnis. Lebende Beispiele. Dem Geheimnis auf die Spur kommen; das eigene Original (das Unverwechselbare) ausprägen; andere für die eigenen Ideen und Ziele begeistern, Licht- und Schattenseiten charismatischen Führens und Wirkens.

- **Die persönliche Standortbestimmung – Identität und Persönlichkeit**

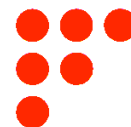
Das Selbstkonzept: die persönlichen Visionen und Ziele, Prinzipien, Werte, Erfolge, Talente, Kompetenzen und Überzeugungen, die unterschiedlichen Rollen. Wirkung, starke und schwache Rollen erkennen. Entwicklung einleiten.



- **Auf die Bühne - Spot an**
Präsenz auf der Bühne: große Räume ausfüllen. Vitalität und Kraft; Macht und Energie, Wachheit und Offenheit; die Grammatik der Körpersprache und des Auftritts, souverän bleiben unter sich ständig verändernden Bedingungen. Unterschiedliche Rollenfiguren ausprobieren und ausfüllen, Rollen flexibler leben. Sich in jedem Raum seinen Raum schaffen können. Unerwartetes erleben, über sich hinaus wachsen. Reaktions- und Aktionsmöglichkeiten ausdehnen.
- **Das eigene Drehbuch schreiben**
Stärken in den Vordergrund bringen und zu Schwächen stehen; die inneren Kritiker und andere Erfolgsbremsen entdecken und beherrschen; neue Handlungsspielräume erarbeiten; mentale Stärke und die Vision der eigenen Entwicklung
- **Die Verbindung mit anderen**
Andere einbeziehen, bewegen und begeistern, Ihr persönlicher sense of mission und die nötige Bodenhaftung; Stärken und Überzeugungen der Gesprächspartner einbeziehen. Improvisationsfähigkeit, Durchsetzungskraft und emotionale Kompetenz erweitern.
- **Von der Bühne in den Alltag - Praxistransfer**
Energie aufbauen und halten; Auszeiten und Selbstüberprüfungen; Stärken der Intuition; besonders kritische Situationen meistern, Ihre unterschiedlichen Rollen und ihre Ausprägungen im Alltag vitaler gestalten.

Sie erleben neue Erfahrungen auf der Bühne des Sprechwerks Hamburg. 2,5 Tage nutzen Sie unsere Seminarräume für eine umfassende Standortbestimmung, Einzel- und Gruppenreflexionen, biografische Arbeiten, Transferübungen/-coaching für Entwicklungsziele und -wege in Beruf und Leben.

Sie erhalten eine Vorabfrage, damit wir uns auf Sie und Ihre Ziele, Wünsche und Fragestellungen einstellen können. Wir gestatten uns darüber hinaus durch ein Vorabtelefonat abzusichern, ob dieses Seminar Ihrem persönlichen Bedarf gerecht wird. Es ist uns wichtig, dass alle Teilnehmer der Zielgruppe entsprechen. Durch die garantierte Absicherung des Qualitätsniveaus gewinnen Sie die Möglichkeit, Ihre Ziele optimal zu erreichen.

**Termine:**

29.03.10 – 01.04.10

07.06.10 – 10.06.10

18.10.10 – 21.10.10

29.11.10 – 02.12.10

Dauer:

4 Tage

Trainingsintensität:

Bis 6 Teilnehmer: 2 Trainer

7 – 10 Teilnehmer: 3 Trainer

Trainer:

Peter Waschke, Eva-Maria Kerkhoff und Andrea Udl

Preis:

EUR 2.500,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

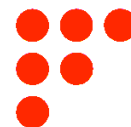
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



EmPOWERment

Selbstbewusstseins-Training und positives Selbstmarketing

Sie wollen Ihr Licht nicht länger unter den Scheffel stellen und von Kunden, Kollegen oder Vorgesetzten als kompetent und überzeugend wahrgenommen werden. Wagen Sie den Schritt aus dem Hintergrund ins Rampenlicht. Vertreten Sie Ihren Standpunkt nach außen!

Erkennen Sie in diesem Seminar, welche Fähigkeiten und Potenziale in Ihnen stecken. Werden Sie sich Ihrer Einmaligkeit und Kompetenz bewusst und bringen Sie sie in Ihrem Berufsalltag zur Geltung! Dadurch verbessern Sie Ihren Eindruck nach außen spürbar.

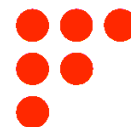
Zielgruppe:

Mitarbeiter, die sich auf der Basis einer persönlichen Standortbestimmung positionieren und ihr Selbstbewusstsein stärken wollen.

Themenübersicht:

- **Mein Ausstrahlungsfaktor: Wie wirke ich auf andere?**
Analyse der eigenen Wirkung; Abgleich der Eigen- und Fremdeinschätzung durch Trainer und Teilnehmer.
- **Check-up der eigenen Potenziale**
Was sind meine Schätze – worauf bin ich stolz? Welche Fähigkeiten und Erfahrungen bringe ich mit? Wie entwickle ich sie zu einer Powerline?
- **Erfolg durch Einzigartigkeit – Positives Selbstmarketing**
Akzeptieren der eigenen Unvollkommenheiten und Brüche im Lebenslauf; Kultivieren der Schwächen zu Ecken und Kanten; Erkennen des eigenen Typs und Entwickeln von „Markenzeichen“.
- **Sich selbst behaupten**
NEIN sagen ohne Skrupel – Respekt für den eigenen Standpunkt fordern; sich selbst und seine Ideen zeigen und dazu stehen.
- **Den persönlichen Veränderungsprozess gestalten**
Die eigene Kreativität als Unterstützer gewinnen; Maßnahmenplan zur Erfolgssicherung im Alltag.

Gemeinsam entwickeln und optimieren wir Ihre persönlichen Kompetenzen und Potenziale. Und Sie lernen Ihre Verhinderungsstrategien durch entsprechende Motivations- und Handlungsimpulse zu überwinden.

**Termine:**

22.02.10 – 23.02.10

23.09.10 – 24.09.10

25.11.10 – 26.11.10

Dauer:

2 Tage

Trainer:

Georg Kaiser und Jan-Fredo Willms (alternativ)

Preis:

EUR 950,00 zzgl. MWSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

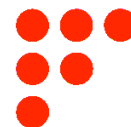
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Mein persönlicher Konfliktstil

Das eigene Konfliktverhalten erkennen und steuern

Das Wort Konflikt hat für Sie eine eher negative Bedeutung. Verdrängung oder Vermeidung liegen oft näher als die Auseinandersetzung damit. Und wenn es dazu kommt, ziehen Sie sich in Ihr Schneckenhaus zurück oder stürzen sich kopfüber in den Kampf. Das wollen Sie ändern!

Im Seminar analysieren Sie die Ursachen für Ihr Verhalten in Konflikten und lernen Ansatzpunkte kennen, diese Mechanismen zu steuern. Sie üben, mit Druck und Emotionen umzugehen und trainieren kritische Gesprächssituationen für Ihren Alltag.

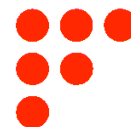
Zielgruppe:

Alle Berufstätigen, die mehr über ihr persönliches Konfliktverhalten und dessen Wirkung erfahren wollen, um es zu verändern.

Themenübersicht:

- **Einschätzung des persönlichen Konfliktverhaltens**
Persönliche Einstellung zu Konflikten: Wie hoch ist meine Konfliktbereitschaft, wie stark mein Rückzugsverhalten ausgeprägt? Persönliche Stärken und Schwächen in der Konfliktaustragung; Reaktionen, Wirkung auf andere und Lernfelder bewusst wahrnehmen.
- **Den persönlichen Konfliktstil reflektieren**
Innere Mechanismen erkennen (z.B. Antreiber, Glaubenssätze); die persönlichen „roten Knöpfe“ bewusst wahrnehmen und steuern können.
- **Ausbau der persönlichen Konfliktfähigkeit**
Kommunikationsstörungen beseitigen: wirksam mit äußerem Druck umgehen, Abwehr von persönlichen Angriffen; persönliche Betroffenheit minimieren, Blockaden überwinden, handlungsfähig bleiben bzw. werden.
- **Umgang mit starken Emotionen**
Gefühle von Kränkung und Verletzung, Wut und Ärger, Resignation oder Hilflosigkeit bewältigen.

In diesem Seminar steht der **erfahrungsorientierte Prozess** und die Entwicklung eines **persönlichen Konfliktstils** im Vordergrund. Inhaltliche Themenschwerpunkte ergeben sich aus den Konfliktbeispielen und dem Konfliktverhalten der Teilnehmer.

**Termine:**

01.02.10. - 03.02.10

28.06.10 - 30.06.10

27.10.10 - 29.10.10

06.12.10 - 08.12.10

Dauer:

3 Tage

Trainer:

Peter Waschke

Preis:

EUR 1.200,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

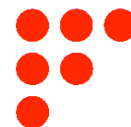
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Selbst- und Prioritätenmanagement

Wie Sie mit Ihren eigenen Zielen umgehen, Ihre Prioritäten setzen und umsetzen

Die Zeit für die wirklich wichtigen Dinge im Leben – kommt sie Ihnen in Ihrem beruflichen und privaten Leben aktuell zu kurz? Wollen Sie dafür mehr Zeit haben? Dann nehmen Sie sich eine Auszeit für einen Check-up: Erkennen Sie Ihren individuellen Arbeitsstil und entdecken Sie die Hebel, die Sie für konzentriertes und erfolgreiches Umsetzen Ihrer Ziele ansetzen können. Nehmen Sie die Dinge wieder mehr selbst in die Hand!

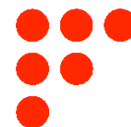
Sie reflektieren Ihre Ziele und Werte und lernen, wie Sie für sich umsetzbare Prioritäten ableiten. Erfahren Sie, wie Sie Ihren persönlichen Arbeitsstil im Alltag optimieren können, und zwar so, wie er zu Ihnen passt!

Zielgruppe:

Alle Berufstätigen mit hoher Arbeitsbelastung, die ihre Ziele und Prioritäten klar setzen und ihre Zeit effektiv dafür nutzen wollen.

Themenübersicht:

- **Klare individuelle Ziele und Prioritäten entwickeln**
Berufliche und persönliche Ziele erkennen und formulieren (was ist mir wichtig?); Koordination von beruflichen und persönlichen Zielen, Handlungsspielräume ausloten und erweitern, eindeutige Prioritäten ableiten und überprüfen.
- **Den persönlichen Arbeitsstil erkennen und optimieren**
Stärken und Schwächen des eigenen Arbeitsstils herausfinden, die eigenen Fallen, die "Zeitfresser" im Arbeitsalltag erkennen und minimieren; zielbewusster und kontinuierlicher arbeiten; Zeit gewinnen.
- **Praktisches Prioritätenmanagement organisieren**
Aufgaben, Anforderungen und eigene Bedürfnisse im Alltag checken, Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden, „unnötigen Ballast abwerfen“; Ansatzpunkte zur Optimierung der Arbeitszeiträume und Arbeitsplatzorganisation finden; den Alltag strukturieren (lernen), planen und checken: Wie organisiere ich was? Freiräume schaffen.
- **Prioritäten nach außen kommunizieren**
Die eigenen Prioritäten deutlich nach außen darstellen; angemessen kommunizieren: klar "nein" sagen, sich abgrenzen können, wenn es der Aufgabe und Priorität dienlich ist, klar und konsequent "ja" sagen können.



Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Auf dieser Grundlage werden die Schwerpunkte im Seminar optimal im Sinne Ihrer Ziele und Prioritäten gesetzt.

Termine:

15.04.10 - 16.04.10

09.09.10 - 10.09.10

18.11.10 - 19.11.10

Dauer:

2 Tage

Trainer:

Erik Theurer

Preis:

EUR 950,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

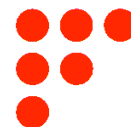
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Abenteuer Kommunikation

Wie Sie Ihren Standpunkt wirkungsvoll vertreten

Abenteuer Kommunikation... oder: Wie erreiche ich mein Gegenüber? – Das funktioniert mal besser, mal schlechter. Bleibt die Frage: Wie kann ich besser damit umgehen, wie meine Ziele erreichen? In diesem zweitägigen Seminar gibt es Fragen auf alle Ihre Antworten.

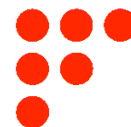
Sie reflektieren Ihre Verhaltensweisen und erfahren, wie Sie Stolpersteine mit wirkungsvollen Tools umgehen oder aus dem Weg räumen. Sie trainieren, wie Sie ein produktives Gespräch gestalten können – von Beginn bis zum Abschluss. Mit einem Wort, Sie lernen, wie man einen Dialog führt, anstatt (vor-)geführt zu werden.

Zielgruppe:

Alle Berufstätigen, die sich Souveränität und Durchsetzungskraft in Ihrer Kommunikation wünschen.

Themenübersicht:

- **Das Abenteuer beginnt: Ich packe meine Ausrüstung ein**
Erkennen des persönlichen Kommunikationsstils; die eigene Grundausrüstung: Potenzielle entdecken für den zukünftigen Stil; Video ab: Beispiele, wie Einstellungen und unterschiedliche Welten der Gesprächspartner den Gesprächsverlauf bestimmen; Wahrnehmungen: der Elefant ist lila, oder? Was alles abläuft im Aufeinandertreffen zwei unterschiedlicher Menschen; Garanten für sicheres Auftreten: Stimme, Haltung, Blickkontakt, klare Sprache, den richtigen Ton treffen
- **Sich auf den Weg machen**
Kommunikation ist Spannung pur – auf das Abenteuer einlassen: Das Ziel ist klar, Entwicklung von Ziel, Argumenten und Standpunkten; die unterschiedlichen Phasen eines Gesprächs: Vorbereitung, Einstieg, Austausch; Fragen statt sagen: wer fragt, der führt; Zuhören als Voraussetzung für einen Dialog; ICH-Botschaften.
- **Unvorhergesehenes passiert**
Umgehen mit Emotionen und Einwänden; lassen Sie uns doch sachlich bleiben, die Sache mit der Beziehung: Trennen von Sach- und Beziehungsebene, nicht alles persönlich nehmen; sich abgrenzen und positionieren können; wirkungsvolle Reaktionen und Aktionen üben.
- **Ans Ziel kommen**
Den Abschluss nicht verpassen: Regeln für diese Phase; Ziel und Ergebnis stimmen nicht immer überein: Kompromisse finden; haben beide das Gleiche verstanden: tragfähige Vereinbarungen.



Viele lebendige Übungen aus dem Alltag prägen dieses lebhaftes Seminar. Erleben Sie sich selbst im Gespräch, Ihre Stärken und Schwächen, gewinnen Sie an Souveränität und Gelassenheit.

Termine:

19.04.10 - 20.04.10

21.10.10 - 22.10.10

Dauer:

2 Tage

Trainer:

Jan-Fredo Willms

Preis:

EUR 950,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

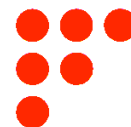
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen

Wie Sie in kritischen Gesprächssituationen Ihre Position vertreten und tragfähige Lösungen erzielen

Unangenehme oder kritische Gespräche kosten schon im Vorfeld viel Energie. Sie belasten emotional und lösen Unsicherheiten aus.

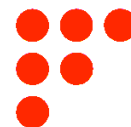
In diesem Seminar lernen Sie, verschiedene schwierige Gesprächssituationen und Verhaltensweisen von Gesprächspartnern einzuschätzen und mit ihnen umzugehen. Daraus gewinnen Sie Sicherheit und Souveränität. Sie erfahren, wie Sie solche Gespräche steuern und zu einem tragfähigen Ergebnis führen. Sie erarbeiten sich Handwerkszeug, Lösungsansätze und neue Handlungsoptionen.

Zielgruppe:

Alle Berufstätigen, die ihre Gesprächsführungskompetenz und ihr Einschätzungsvermögen von Gesprächspartnern in der internen und externen Kommunikation optimieren wollen. Sie bringen für dieses Seminar grundlegendes Kommunikations-Know-how mit.

Themenübersicht:

- **Kommunikations-Kompetenz in Gesprächen nutzen**
Überwindung eigener Blockaden; Sichtweisen der Gesprächspartner erkennen und in die eigene Gesprächsstrategie integrieren; Wechselwirkungen zwischen eigenem und fremdem Verhalten erkennen; den eigenen Standpunkt klar vertreten: in der Sache hart und moderat im Ton sein.
- **Gespräche steuern: Das Ruder in der Hand behalten**
Vorbereitung von vielschichtigen Gesprächen: die persönliche Zielorientierung und Überzeugungskraft; die Motive, Ziele und Interessen des Gesprächspartners erkunden und einschätzen: aktiv zuhören, wirklich verstehen, was dem anderen wichtig ist, ziel- und lösungsorientierte Fragen stellen; Interessen und Motive erkennen und einbeziehen; Umgang mit Einwänden und Killerphrasen; Balance zwischen Nachgeben und Durchsetzen finden; zu realistischen und von allen Seiten getragenen Vereinbarungen kommen: Lösungsmöglichkeiten entwickeln; den roten Faden halten.



- **Wenn die Wellen hochschlagen: Umgehen mit schwierigen Gesprächspartnern und -situationen**

Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und Verhaltensweisen erkennen, einschätzen und im Gespräch produktiv mit ihnen umgehen, beeinflussen und nicht manipulieren; Widerständen und Blockaden wirksam begegnen; heikle Gesprächssituationen lösen: emotional geladene Gesprächssituationen versachlichen, verfahrenere Situationen klären und zur Lösung hin steuern.

Sie erfahren Strategien, Feedback und konkrete Handlungsansätze für schwierige und komplexe Gesprächssituationen in der Alltagspraxis. Diese werden in Übungen, Fallbesprechungen, Expertenrunden, Aufstellungen, Strategiegesprächen, Gruppenarbeiten und Einzelreflexionen entwickelt.

Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

Termine:

31.05.10 - 02.06.10

08.11.10 - 10.11.10

Dauer:

3 Tage

Trainer:

Xenia von Moreau

Preis:

EUR 1.200,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

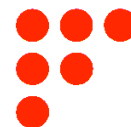
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Souverän in komplexen Verhandlungen

Optimieren Sie Strategien und Taktiken in Ihrer Verhandlungskompetenz

Sie erleben Sackgassen in Verhandlungen, zu starke Interessengegensätze, verhärtete Positionen und stellen sich die Frage: „Wie halte ich zu welchem Zeitpunkt meine Position? Wie und wann komme ich meinem Gegenüber entgegen? Welche Strategien sind möglich, um ein gutes Resultat zu erreichen?“

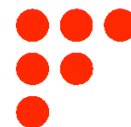
Sie überprüfen Ihren Verhandlungsstil und erweitern Ihr strategisches und taktisches Repertoire für die Verhandlungsführung. Sie analysieren Verhandlungsstörungen, erkennen frühzeitig kontraproduktive Entwicklungen oder Fallen und finden konstruktive Lösungen.

Zielgruppe:

Verhandlungsführer, Projektleiter und Führungskräfte, die ihr Verhandlungsrepertoire mit internen und externen Partnern erweitern wollen. Sie haben Verhandlungserfahrungen und verfügen über das grundlegende Kommunikations-Know-how.

Themenübersicht:

- **Die Eckpfeiler produktiven Verhandeln**
Interessen, Motive, objektive Kriterien, Mensch und Problem voneinander trennen; das Harvard-Konzept® als wichtige Quelle; Positions- und Machtkämpfe durchkreuzen.
- **Anforderungen an den professionellen Verhandler**
Bewusstheit über den persönlichen Verhandlungsstil; die Wirkung persönlicher Fähigkeiten und Einstellungen; förderliche Stärken und hinderliche Schwächen – die persönlichen Ressourcen optimieren; in der Sache hart sein ohne Angriff auf die Persönlichkeit; Aspekte nonverbaler Kommunikation; Umgehen mit Stress in Verhandlungen.
- **Verhandlungspartner einschätzen – Umgehen mit unterschiedlichen Persönlichkeiten**
Unterschiedliche Verhandlungs-“Typen“ erkennen und ihnen souverän begegnen; Abwehr unfairer Gesprächs- und Verhandlungspraktiken; mit stärkeren, machtvollen und verbissenen Verhandlungspartnern umgehen.
- **Strategien und Taktiken**
Die Schlüsselpunkte der persönlichen Strategie; viele Wege führen nach Rom: Wahlmöglichkeiten entwickeln; Überwinden schwieriger und verfahrenerer Situationen; die möglichen Strategien und Taktiken Ihrer Verhandlungspartner einschätzen: Fallen, Tricks, Finessen und Manöver, jeweils erfolgreiche Gegenstrategien entwickeln; emotional im Gleichgewicht bleiben: Tricks und Provokationen strategisch beantworten.



- **Die Steuerungsmöglichkeiten im Verhandlungsprozess**

Die methodische Vorbereitung; die psychologischen Komponenten: Vertrauen und Beziehung aufbauen; die persönlichen Steuerungsmöglichkeiten erweitern; Zwischenfazits und Teilergebnisse; Überzeugungseffekte nutzen; auf Interessen konzentrieren; Interessenkonflikte mit neutralen Beurteilungskriterien lösen; Spielräume erkennen und im Sinne des Ziels nutzen; die Abschlussphase einer Verhandlung: Fehler und Möglichkeiten.

Sie trainieren anhand konkreter Verhandlungsszenarien. In komplexen Verhandlungssituationen erhöhen Sie Ihre mentale und soziale Kompetenz.

Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

Termine:

21.04.10 - 23.04.10

13.09.10 - 15.09.10

29.11.10 - 01.12.10

Dauer:

3 Tage

Trainer:

Georg Kaiser

Preis:

EUR 1.200,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

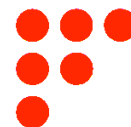
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Rhetorik im Beruf

Selbstsicher und überzeugend auftreten

Erfolgreiches rhetorisches Auftreten ist ein Zusammenspiel von sprachlichen Fertigkeiten, fachkompetenter Argumentation und gelungener persönlicher Darstellungsweise. Deshalb stehen neben den grundlegenden rhetorischen Techniken Ihr individueller Redestil, Ihr Standing und Ihre Lernziele im Mittelpunkt des Seminars.

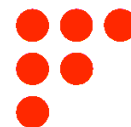
Erhöhen Sie Ihre Selbstsicherheit, Lebendigkeit und Überzeugungskraft! Schaffen Sie sich einen sicheren Boden durch optimale Vorbereitung und gezielten Umgang mit Aufregung und Lampenfieber. Im Seminar üben Sie in verschiedenen praktischen Situationen, wie Sie Ihre individuelle Art sowie Ihre Stärken und Potenziale wirkungsvoll einsetzen.

Zielgruppe:

Alle Berufstätigen, die ihre Sicherheit und ihr rhetorisches Standing in Rede- und Gesprächssituationen optimieren möchten.

Themenübersicht:

- **Der souveräne Auftritt**
Sich bewusst ins Licht der Aufmerksamkeit stellen; den persönlichen Stil weiterentwickeln in Stimme, Sprechweise und Körpersprache; Umgehen mit Aufregung und Lampenfieber.
- **Die eigene Wirkung steuern**
Abgleich von Selbst- und Fremdeinschätzung; Selbstbeobachtung und Steuerung des eigenen Sprechens.
- **Rhetorisches Handwerkszeug anwenden**
Stimme und Sprechweise variieren: Tempo, Lautstärke, Betonung; auf den Punkt kommen durch übersichtlichen Satzbau; anschaulicher Ausdruck und klare Formulierungen.
- **Überzeugende Information und Argumentation**
Nachvollziehbare Argumentationsstruktur; Einleitung und Schluss als Wirkungsmittel einsetzen; den roten Faden finden und behalten.
- **Der Dialog mit den Zuhörern gestalten**
Gezielte Einbindung der Zuhörer/Gesprächspartner: Kontakt herstellen; Zielgruppenorientierung, die Lust am Zuhören wecken; geschickter Umgang mit Fragen und Einwänden in Vortrag und Gespräch.



Sie lernen, wie Sie Inhalte und Fakten persönlich und gleichzeitig zugeschnitten auf die Interessen Ihrer Zielgruppe zu übermitteln. Ihr individueller Stil und Ihre persönliche Art stehen im Mittelpunkt dieses Seminars. Ihre Fähigkeiten zur Selbstbeobachtung werden gestärkt, damit Sie selbst Ihre Wirkung steuern lernen.

Termine:

25.01.10 - 27.01.10

01.03.10 - 03.03.10

28.04.10 - 30.04.10

05.07.10 - 07.07.10

30.08.10 - 01.09.10

27.09.10 - 29.09.10

01.11.10 - 03.11.10

08.12.10 - 10.12.10

Dauer:

3 Tage

Trainer:

Eva-Maria Kerkhoff oder Andrea Udl (alternativ)

Preis:

EUR 1050,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

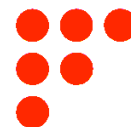
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Mit der Stimme überzeugen

Entdecken Sie die Kraft Ihrer Stimme

Erleben Sie, dass Ihre Stimme in schwierigen Situationen brüchiger wird? Sind Sie beeindruckt von Menschen, die ausdrucksstark sprechen?

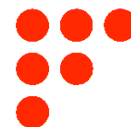
In der Stimme kann eine Kraft liegen, die weit mehr überzeugt als bloße Fakten es vermögen. Denn wer stimmlich sicher und fest wirkt, wer seine Stimme bewusst einsetzt, der beeindruckt und fesselt seine Zuhörer – und überzeugt damit. Ein erster Schritt für klangvolles Sprechen ist eine optimale Körperhaltung und die richtige Atmung. Sie lernen in diesem Seminar auch, wie Sie Ihre Stimme in emotional brisanten Situationen im Griff behalten und dadurch noch souveräner auf Ihr Gegenüber wirken.

Zielgruppe:

Alle Berufstätigen, die mit ihrer Stimme einen überzeugenden und souveränen Auftritt erzielen wollen: in Meetings, Problem- und Projektgesprächen, Präsentationen, Reden und Vorträgen.

Themenübersicht:

- **Atemtechnik – die Basis der Stimme**
Souveränes Sprechen durch einen natürlichen Atemfluss; die Stimme in emotional brisanten Situationen im Griff haben.
- **Körperliche Präsenz und Stimme**
Optimale Körperhaltung und Körperspannung für klangvolles Sprechen; Tragfähigkeit, Volumen und Resonanz der Stimme; Anpassung der Lautstärke an verschiedene Raum- und Publikumsgrößen; authentisches Verknüpfen mit der individuellen Körpersprache.
- **Ausdruckskraft der Stimme: den richtigen Ton treffen**
Prägnantes Artikulieren, Struktur und Präzision im Ausdruck; Lebendigkeit durch eine abwechslungsreiche Modulation; Akzente setzen durch Dynamik und Rhythmus, Pausentechnik.
- **Eigen- und Fremdwahrnehmung**
Bewusstes Wahrnehmen der eigenen Stimme, Sprechweise und Körperhaltung; Selbst- und Fremdbildabgleich.



Investieren Sie zwei Tage, um die Wirkung Ihrer Stimme fühlbar zu steigern. Neben grundlegenden Techniken stehen eine Vielzahl von unterschiedlichsten Übungen und konkrete Situationen im Mittelpunkt. Sie analysieren zusammen mit der Trainerin Ihre Stimme und erarbeiten sich Wege zur Stärkung Ihrer eigenen Stimm-Persönlichkeit.

Termine:

25.03.10 - 26.03.10

04.11.10 - 05.11.10

Dauer:

2 Tage

Trainer:

Eva-Maria Kerkhoff oder Anne Kühl (alternativ)

Preis:

EUR 850,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

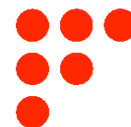
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Wirkungsvoll präsentieren

Wie Sie Ihre Zuhörer für Ihre Ziele, Ihr Produkt oder Ihre Ideen gewinnen

Fünf Faktoren sind entscheidend für den Erfolg Ihrer Präsentation: eine klare Zielsetzung, lebendige Zielgruppenorientierung, ein logischer und überzeugender Aufbau der Inhalte, sinnvoller Einsatz von professioneller Visualisierung und schließlich souveränes persönliches Auftreten.

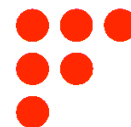
In diesem Seminar optimieren Sie Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten hin zu noch wirkungsvolleren Präsentationen. Sie finden Ihre individuellen Stärken und Potenziale für die optimale Gestaltung Ihrer Präsentation heraus und üben diese an eigenen praktischen Beispielen. Sichern Sie sich Ihren Erfolg durch eine systematische Vorbereitung und eine gelungene Durchführung im Dialog mit Ihren Zuhörern!

Zielgruppe:

Alle Berufstätigen, die in internen Meetings oder bei Kunden Präsentationen halten und deren Wirkung und Überzeugungskraft ausbauen möchten.

Themenübersicht:

- **Zielorientierte Vorbereitung einer Präsentation**
Klare Zielsetzung, systematische Zielgruppenanalyse, Auswahl der relevanten Schlüssel-Themen und Inhalte, Auswahl von Visualisierung, Gestaltung von Handout und Stichwortmanuskript.
- **Überzeugende Struktur und Dramaturgie**
Schlüssiger Aufbau der Präsentation, Gewichtung und Dramaturgie der Informationen und Argumente; Mit interessantem Einstieg und prägnantem Abschluss punkten.
- **Professionell und wirksam visualisieren**
Möglichkeiten von Visualisierung; Ansprechende Gestaltung und Handhabung von Powerpointpräsentationen mit Beamer, Professionell mit Flipchart präsentieren; Umgang mit dem Medium bei gleichzeitiger Wahrnehmung der Zuhörer.
- **Mit persönlichem Auftreten gewinnen**
Sicherheit ausstrahlen und dabei Körpersprache, Stimme und Sprechweise authentisch einsetzen; Inhalte prägnant und wirkungsvoll auf den Punkt bringen; Feedback und Optimierungshinweise zum individuellen Ausdruck, zur Rhetorik und Überzeugungskraft.
- **Präsentieren im Dialog mit der Zielgruppe**
Zuhörer gezielt ansprechen und einbeziehen, souverän mit Zwischenfragen und Einwänden umgehen.



- **Praxispräsentationen mit Feedback und individuellen Tipps**

Sie arbeiten im Seminar mit eigenen Präsentationsthemen und -materialien und optimieren Ihre Vorgehensweise, die Darstellung und Ihr Präsentationsverhalten mit Hilfe von Gruppen-, Trainer- und Videofeedback. Damit entwickeln Sie Ihre Präsentationskompetenz mit maximalem Praxisbezug weiter.

Im Vorfeld des Seminars sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

Termine:

26.04.10 - 27.04.10

06.09.10 - 07.09.10

06.12.10 - 07.12.10

Dauer:

2 Tage

Trainer:

Erik Theurer

Preis:

EUR 950,00 zzgl. MwSt.

FROMM Management-Seminare oHG

Stadtdeich 5

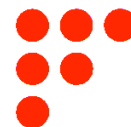
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de



Seminaranmeldung

bitte per Post oder Fax



**Fromm Management-Seminare
Stadtdeich 5
20097 Hamburg**

Fax 040-30 37 64-64

Anmeldung

Bitte behalten Sie eine Kopie

.....
Seminar

.....
Seminartermin von bis

Teilnehmer

.....
Name Vorname

.....
Abteilung Telefon

Einladung bitte an folgende Adresse

.....
Strasse PLZ Ort

Anmeldebestätigung/Rechnung bitte an folgende Adresse:

.....
Firma Telefon

.....
Strasse Fax

.....
PLZ Ort eMail

.....
zu Händen Abteilung

.....
Datum Unterschrift Firmenstempel