



2012







## Wir denken in Zukunft Mit Fromm in Bewegung bleiben

In Bewegung bleiben – sich entwickeln!  
Sie alle stellen sich diesem Anspruch,  
um Ihre Leistungsfähigkeit zu erhalten und  
den Anforderungen des Berufslebens zu ent-  
sprechen. Mit Ihnen zusammen erleben wir  
tagtäglich Entwicklung.

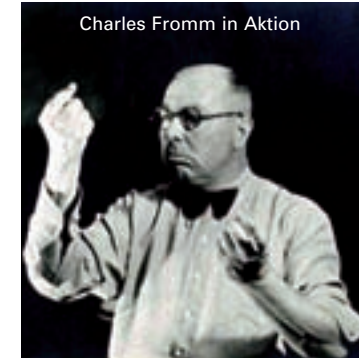
Mit viel Verve haben wir unser Gründungsprodukt – die Rhetorik – neu aufgestellt. Grundpfeiler dafür waren Ihre Anforderungen, die wir im intensiven Austausch mit Ihnen erfahren, und unsere umfangreiche Expertise. Dabei ist unser Ansatz in der Rhetorik nicht das klassische Redetraining. Rhetorik ist für uns die Strahlkraft der Persönlichkeit in Verbindung mit überzeugenden Inhalten: Sie entdecken und entwickeln bei uns Ihre Kraft in Rede und Gespräch: souverän und glaubwürdig, leidenschaftlich und mit Leichtigkeit, prägnant und bewegend im Kontakt!

Zielgruppenspezifische Angebote garantieren Ihnen individuelle Trainings an Ihrer beruflichen Funktion und Position orientiert. NEU im offenen Seminarangebot: „**Rhetorik für Führungskräfte – mit Sicherheit überzeugend!**“ (Seite 20) und „**Rhetorik für Mitarbeiter – Mut zum Auftritt in eigener Sache**“ (Seite 21). Top-Executives bieten wir **maßgeschneiderte Coachings** für anspruchsvolle Auftrittssituationen an (Seite 9).

Auch im **Führungsbereich** (Seite 10 -19) haben wir Zielgruppen geschärft und greifen Ihre relevanten Themen auf. In unseren Führungsseminaren arbeiten Sie in lebendiger Lernatmosphäre an Ihrer persönlichen Führungsentwicklung. Wir unterstützen Sie mit fundiertem Know-how und gradlinigem Feedback. Zur Absicherung Ihres Lernerfolgs haben wir in unseren Konzepten nachhaltige Anschluss-Coachings integriert.

Wir freuen uns auf die Bewegungen mit Ihnen.

Sabine Fischer,  
Geschäftsführerin



Die Fromm-Redeschule –  
das ist unser Ursprung.

Nach über 85 Jahren seit  
Gründung durch den Kaufmann  
Charles Fromm erzählen uns  
Kunden immer wieder, wie ihre  
Großeltern und Eltern die hohe  
Kunst der Rede bei Fromm  
erlernt haben und welche  
nachhaltigen Erinnerungen  
damit verbunden sind.





**Über Fromm** ..... 3

Inhaltsverzeichnis ..... 5

**Unser Angebot**

Beratung ..... 6

Offene und Firmen-Seminare ..... 7

Business Coaching für Executives und Führungskräfte ..... 8

**Seminare**

**Führung**

Leadership – Top-Führungskräfte im strategischen Dialog ..... 10

Leadership RELOAD – den Führungsalltag aktiv gestalten ..... 12

Charisma – Bühne frei für Führungskräfte! ..... 14

TeamDynamo – gemeinsam sind wir anders ..... 16

Team Profi(l) – wie Sie sich ein A-Team schaffen und zum Erfolg führen ..... 17

Konflikte managen – Ressourcen schonen ..... 18

Gestern Kollege, heute Chef – Nachwuchsführungskräfte im Training ..... 19

**Überzeugende Präsenz**

Rhetorik für Führungskräfte – mit Sicherheit überzeugend! ..... 20

Rhetorik für Mitarbeiter – Auftritt in eigener Sache! ..... 21

Wirkungsvoll präsentieren ..... 22

Mit der Stimme überzeugen ..... 23

**Persönlichkeitsentwicklung**

EmPOWERment ..... 24

Mein persönlicher Konfliktstil ..... 25

Zeitmanagement – von der Stoppuhr zum Kompass ..... 26

**Gesprächsführung – Grundlagen und Strategie**

Abenteuer Kommunikation ..... 27

In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen ..... 28

Souverän in komplexen Verhandlungen ..... 29



Trainer- und Berater-Team ..... 30

Kundenservice ..... 32

Referenzen ..... 32

Anmeldung und Geschäftsbedingungen ..... 33

Anmeldeformular ..... 34

FREIRÄUME Seminarraum-Vermietung ..... 35



## Organisationsberatung

In Veränderungen die richtigen Fäden ziehen



Klein- und mittelständische Unternehmen sowie Abteilungen/Bereiche und Teams großer Unternehmen sind unsere Partner. Hier beraten und coachen wir. Die Verbindung von strategischer und prozessorientierter Herangehensweise ist unsere Stärke. Dabei profitieren Sie nicht nur von unseren eigenen Unternehmenserfahrungen, sondern vor allem auch von unserer Haltung unseren Kunden – also Ihnen – gegenüber: Nicht „Wir wissen Bescheid“, sondern „Wir fragen und haben verstanden.“ Wir stellen Ihnen sorgfältig Fragen zur Ziel- und Aufgabenstellung und überprüfen mit Ihnen, ob wir Sie verstanden haben. Daraus formen wir mit Ihnen den Auftrag.

### Unsere Beratungsfelder sind:

- die Erarbeitung von Zukunfts- und Umsetzungsstrategien.
- die Begleitung von Veränderungsprojekten, der Konsequenzen für Unternehmensprozesse und den verantwortlich handelnden Menschen.

- Projektmanagement.
- Generationswechsel in Familienunternehmen.
- Teamentwicklungen und Konfliktlösungen in Teams.
- Business-Coaching für Executives und Führungskräfte.

### Unser pragmatischer Beratungsansatz:

- Sie kennen Ihr Unternehmen selbst am besten, wissen um zukünftige Notwendigkeiten und haben konkrete Vorstellungen Ihrer Zukunft. Wir unterstützen Sie mit unserem Know-how und unserer Geradlinigkeit, dass notwendige Veränderungen nicht stecken bleiben.
- Wir sind tätig als steuernde Moderatoren und als Sparringspartner für Konzepte und Entscheidungen, wobei in Kundenhand immer die Entscheidungshoheit liegt.
- Wir mobilisieren und fördern die Fähigkeiten für Verantwortung und Entscheidungen bei Mitarbeitern und Führungskräften in allen Unternehmensbereichen, um Veränderungen zielorientiert zu steuern.
- Wir arbeiten transparent und mit Plan – Sie als Kunde bleiben dabei immer Taktgeber des Prozesses.

- Unsere Kunden profitieren von unseren Erfahrungen aus dem Seminargeschäft vor allem im mittleren Management (hier wird die Wirkung von Veränderungsvorhaben am stärksten spürbar).

### Unser Fundus, aus dem wir schöpfen:

- Die systemische Organisationsentwicklung, die relevante Umwelten, Prozesse, Entwicklungen und Interaktionen als sich bewegende Einheit sieht; sie eröffnet Möglichkeiten, komplexe Situationen und Widersprüche zu entschlüsseln.
- Verschiedene Richtungen der Psychologie; Gruppen- und Teamdynamik; Managementtheorien.
- Methodenvielfalt.
- Unsere Erfahrungen, unsere Selbstreflexion und unser Entwicklungsanspruch an uns selbst.
- Herzblut, Engagement, gesunder Menschenverstand und strategisch-analytisches Vermögen.

Wir sind branchenübergreifend tätig, verfügen jedoch über Kernkompetenzen in den Bereichen Maschinenbau und produzierende Unternehmen, Dienstleistungen und Markenartikel-Industrie.

**Gern kommen wir mit Ihnen in den Dialog.**



## Seminare nach Maß

Ihr Nutzen ist unser Anspruch

Wir bringen Ihren Nutzen auf den Punkt - präzise und effizient. Systematisch entwickelte Lösungen für Ihren individuellen Bedarf – das generiert nachhaltigen Erfolg. Gepaart mit unserer Prozesskompetenz und den Synergien aus unserem Beratungsalltag – so wird Entwicklung gezündet.

Unsere Kunden schätzen unsere Auseinandersetzung mit ihrem Alltag. Gleichzeitig gelingt es uns, die Aufgabenstellung sehr genau einzugrenzen und den Unternehmenskontext präzise zu erfassen. Und dabei den Menschen mit seiner Individualität, seinen Hoffnungen und Bedenken immer im Blick zu haben, rundet unsere Herangehensweise ab. Mit gezielten Fortbildungen des gesamten Trainer- und Mitarbeiter-Teams, einem professionellem Wissensmanagement und themenspezifischen Think-Tanks halten wir unseren Anspruch und das „Um-die-Ecke-Denken“ lebendig.

Mit viel Herzblut, Humor, Verstand und Wissen bereiten wir den Boden für effektives Lernen mit klarer Zielorientierung und Leichtigkeit. Dafür bieten wir ein hohes Maß an Orientierung und Struktur. Bei Firmen-Seminaren geben wir Ihnen gezielte Empfehlungen, damit beabsichtigter Transfer auf die dafür notwendigen Rahmenbedingungen trifft.

Unser ausführliches Angebot an **offenen Seminaren** finden Sie ab Seite 10.

In den Konzepten für Ihr **Firmen-Seminar** orientieren wir uns maßgeblich an den zielgruppenspezifischen Bedarfen, eingebettet in den Unternehmenskontext. Dann erst beginnt das Formen der Maßnahme. Der strategische Dialog und Qualitäts-Check mit unseren Kunden ist dabei eine vitale Quelle unserer Produktentwicklungen.

Ob für Ihren Bedarf ein themenspezifisches oder -übergreifendes (Cross-over-Produkte) Training infrage kommt, ob es erste Impulse braucht (Shorty-Konzept) oder eine intensivere Betrachtung des Themas – wir begleiten Sie mit unserer Kompetenz. Eine Auswahl unserer Konzeptionen finden Sie immer aktuell unter [www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de).



**Wegbegleiter zum Erfolg**  
 Business Coaching für Executives und Führungskräfte

„Der Nachteil der Intelligenz besteht darin, dass man ununterbrochen gezwungen ist dazuzulernen.“ George Bernard Shaw

Wo auch immer Sie Ihren persönlichen Lernpunkt sehen oder welche Herausforderungen Sie im Tagesgeschäft meistern wollen, ausgewählte Fromm-Berater und -Trainer stehen Ihnen dabei zur Seite.

**Sichtweise:**

Business Coaching verstehen wir als hochwirksame, effiziente und kostengünstige Maßnahme der Persönlichkeits- und Personalentwicklung. Wir sehen uns als Wegbegleiter von Veränderungen und Entwicklungsprozessen. Dabei bauen wir auf ein solides systemisch-psychologisches Fundament, mit dem wir unseren Fokus gezielt auf messbare Ergebnisse setzen.

**Ansatz:**

Wir folgen einem lösungs- und kurzzeitorientierten Ansatz. Je nach Themenstellung begleiten wir Sie auch durch längere Change-Prozesse hindurch. Ihr wichtiger Vorsprung durch Coaching ist, dass wir Sie über mehrere Etappen und in vertrauensvoller und individueller Atmosphäre zum Ziel begleiten.

Als Coach begreifen wir unsere Aufgabe darin, den persönlichen Entwicklungspunkt des Einzelnen zu erkennen und ressourcenorientiert



in die Veränderung zu bringen. Dabei gehen wir pragmatisch, mit Hirn und Herz vor und begleiten Sie bei Ihren Lösungsschritten - passend zur Person, Arbeitssituation und Unternehmen.

Das Fromm-Team stellt Ihnen dabei verschiedene Coach-Persönlichkeiten mit unterschiedlichen Kompetenzschwerpunkten zur Auswahl.

**Themenfelder:**

Gemeinsam finden wir den passenden Begleiter für Ihre Fragestellungen und Herausforderungen. Themen können sein:

- Karriere- und Persönlichkeitsentwicklung.
- Führungskompetenzen stärken.
- Kommunikationskompetenzen steigern.
- Exzellenz in Auftritt und Wirkung erzielen.

- Innere Blockaden lösen.
- Handlungsspielräume erweitern.
- Konflikten und Spannungsfeldern lösen.
- Veränderungsprozesse voranbringen.
- Neuorientierung und Zukunftsperspektiven klären.
- Komplexe Entscheidungsprozesse gestalten.
- Leistungen optimieren und Ziele erreichen.
- Visionen, Ziele und Strategien.
- Unternehmensstrategien umsetzen.

**Gemeinsam finden wir Ihren Weg zum Erfolg.**



## Leadership – Top-Führungskräfte im strategischen Dialog Das Supervisionsseminar



Um Erfolg und Ziele zu erreichen, braucht es die optimale Nutzung aller Ressourcen und Kompetenzen. Führung bedeutet deshalb auch, sich den Raum für Reflexion und neue Impulse zu schaffen. Denn: Als Führungskraft sind Sie in einer machtvollen Position, in der Sie nicht mehr spontan offenes Feedback über Ihr Wirken und Ihre Wirkung erhalten.

In diesem Seminar nehmen Sie sich drei Tage intensiv Auszeit, Routinen zu hinterfragen, Rollenmuster und Situationen zu analysieren.

Sie erfahren Feedback, erarbeiten strategische und persönliche Lösungen und gewinnen neue

Ideen für die Gestaltung komplexer Situationen aus Ihrem Alltag.

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

Unternehmer, Geschäftsführer und Top-Führungskräfte mit langjähriger Führungserfahrung. Leader, die in komplexen Situationen gefordert sind und visionäre, richtungsweisende Verantwortung tragen.

### Der rote inhaltliche Faden

- **Leadership im Spannungsfeld von Persönlichkeit, Unternehmenskultur, -zielen und Mitarbeitern**  
Ein Verständnis entwickeln, das dem Anspruch an Beweglichkeit und Zukunftsorientierung entspricht.
- **Leadership-Verantwortung: Persönlichkeit in Bewegung**  
Beabsichtigte und unbeabsichtigte Wirkungen; Machtquellen, Macht und Verantwortung; Rollen und Rollenanforderungen: Produktives Umgehen mit Zuschreibungen von Mitarbeitern und vom Umfeld, wie Stärke- und Dominanzanspruch; Anspruch an Integrität

und Vertrauen; sich zwischen inneren Versagenssorgen und Zuversicht bewegen; emotionale Intelligenz und Intuition ausprägen.

- **Entscheidungsräume erweitern**

Dilemmata, tägliche Paradoxa und Polaritäten, z. B. eingreifen, treiben und Entscheidungen reifen lassen; Fremd- und Selbstbestimmungen reflektieren; neue Blickwinkel einnehmen.

- **Change Leadership: Strategien für komplexe und schwierige Situationen**

Veränderungen und komplexe Situationen managen; Umgehen mit unterschiedlichen Widerständen und Emotionen; Strategien, Beziehungs- und Selbstführung in Übereinstimmung bringen; Abhängigkeiten, Einflüsse und filigrane Vernetzungen einbeziehen.

Durch den roten Faden führen wir und Sie sich konsequent an Ihren Punkt, an dem Sie lernen und Ihre Möglichkeiten für die Gestaltung motivierender und produktiver Arbeitsbeziehungen erweitern wollen.

Dieses stärker strategisch ausgerichtete Seminar geht in seiner Intensität weit über das klassische Seminarformat hinaus. Ihnen steht ein festes Zeitkontingent zur Verfügung, um zusammen mit den Beratern und Teilnehmern spezifische Schritte zu erarbeiten. Sie erfahren alltagstaugliche Modelle für Situations- und Rollenanalysen. Analysen, Feedback, Inputs, Beratungsrunden, gruppenspezifische und systemische Übungen prägen dieses Seminar.

**Im Vorfeld des Seminars** sind Sie eingeladen, uns mit einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen. Das Seminar gewinnt dadurch an Intensität und Effizienz.

**Seminar+:** Sie erhalten mit der Teilnahme an diesem Seminar einmalig ein **individuelles Anschlusscoaching**, in welchem Sie Ihre Erkenntnisse aus den drei Tagen in Ihren persönlichen Fahrplan umwandeln. Ihren Anschlusscoaching-Termin können Sie individuell vereinbaren und telefonisch oder in den Räumlichkeiten von Fromm wahrnehmen. Dieses Seminar+ ist im Preis inklusive.

#### Termine

14.11.12 - 16.11.12 **November**

#### Dauer/Zeiten

3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

#### Trainingsintensität

Bis 4 Teilnehmer: 1 Trainer  
5 bis 8 Teilnehmer: 2 Trainer

#### Trainer

Peter Waschke und Yvonne Funke  
oder Sabine Fischer (alternativ)

#### Preis

EUR 1.950,00 zzgl. MwSt.





## Leadership RELOAD – den Füh Das Seminar für Fortgeschrittene

Als Führungskraft gibt es täglich viele Herausforderungen. Volle Terminkalender, Postfächer und To-do-Listen gehören dazu, ebenso wie Informationsflüsse zu sichern, schnelle Entscheidungen zu treffen und die Mitarbeiter produktiv zu halten. Sie sind gefordert, den Kontakt und die Kommunikation mit Mitarbeitern und Kollegen zu meistern, um Ziele und Erfolge zu erreichen. Dabei sind Sie mit Ihrem Denken, Fühlen, Handeln und Entscheiden stets Vorbild.

Diese Führungsaufgaben kosten Energie, Ihre Energie. Helge Schneider sagte: „Für Burnout bin ich viel zu faul.“ Wir sagen: „Für Burnout sind Sie viel zu schlau.“ Das Motto diese Seminars: AUFLADEN, NACHLADEN, NEULADEN.

Setzen Sie auf Vorsorge statt auf Nachsorge und beleuchten Sie gemeinsam mit uns Ihren Führungsalltag. Wie sieht es mit Ihrem persönlichen Akkus aus? Auf welchem Energieniveau arbeitet Ihre Abteilung? Sind Sie geladen oder aufgeladen? Mit welchem Aufwand werden Erfolge erzielt?

Solche und andere Fragen werden intensiv in diesem Seminar bearbeitet. Sie erhalten kompakte psychologische Landkarten zur erfolgreichen Navigation in Ihrem Führungsalltag. Lernen Sie durch Ihr individuelles Managementprofil sich und andere neu einzuschätzen. Gewinnen Sie Impulse als Leader und entwickeln Sie Täterqualitäten, um die Dinge voranzubringen.

# rungsalltag aktiv gestalten



Sie profitieren vom kompetenten und intensiven Erfahrungsaustausch mit den Trainern und Ihren Lernkollegen. Sie erhalten individuelle Analysen und Beratungen, die auf Ihre Leader-Alltags-situationen ausgerichtet sind. Es ist genügend Zeit, um individuelle Fälle aus Ihrem Führungsalltag zu bearbeiten und typische Fallen zu umgehen.

### Zielgruppe:

Abteilungs- und Bereichsleiter, Projektleiter, Selbstständige mit Führungserfahrung

### Der rote inhaltliche Faden:

#### ● AUFLADEN –

##### **Potenziale und Ressourcen nutzen**

Wirkungsanalyse des Leader: Vorbilder und Nachbilder; Geladen oder Aufgeladen; die eigenen Ressourcen, Bedürfnis- und Motivstrukturen erkennen und nutzen.

#### ● NACHLADEN –

##### **Führungsstil und Persönlichkeitsstil**

Persönliche Stärken und Kompetenzen des Führungsprofils kennen und aktiv nutzen; individuell Strategien und Ansprachen im Umgang mit Mitarbeitern entwickeln; Stressmuster erkennen und neue Ressourcen gewinnen; das Handlungsspektrum der eigenen Führungskompetenz erweitern.

#### ● NEULADEN –

##### **Wahrheit, Wille, Wertschöpfung**

Wahrheit, Wahrnehmung und Erwartungen an die Führungskraft kennen und erkennen; Muster brechen und Führungsfallen & Co vermeiden; den Führungsalltag gestalten statt verwalten; negative Spirale und positiver Loop; Wert und Wille: Anforderungen ans Leader sein.

Durch den roten Faden führen wir und Sie sich konsequent an den Punkt, damit Sie Ihren Führungsalltag persönlich und individuell gestalten.

Dieses Seminar wird stark an Ihrem persönlichen Führungsalltag und Herausforderungen ausgerichtet. Wir arbeiten intensiv in kleinen Gruppen und im Austausch mit und unter den Teilnehmern. Es geht um die täglichen Gestaltungsmomente der Führung. Sie erhalten praktikable Modelle zur Situationsanalyse und für den Handlungseinsatz. Das Seminar wird geprägt durch Inputs, Praxisfälle, transaktionsanalytische und systemische Übungen.

**Im Vorfeld** des Seminars sind Sie eingeladen, uns mit einem Fragebogen Ihre Ziele, konkreten Fragestellungen und Fälle für das Seminar mitzuteilen. Das Seminar gewinnt dadurch an Effizienz.

**Seminar+:** Bei Buchung und Teilnahme an diesem Seminar erhalten Sie den Zugang zur Erstellung Ihres **individuellen Leadership Profils**. Bereits im Seminar können Sie mit dem Profilmodell neue Impulse sammeln und aktiv arbeiten. Am Ende des Seminars vereinbaren wir einen Termin für Ihre persönliche Profilberatung. Ihren Termin können Sie telefonisch oder in den Räumen von Fromm wahrnehmen. Dieses Seminar+ ist im Preis enthalten.

### Termine

21.03.12 - 23.03.12  
17.09.12 - 19.09.12

März/September

### Dauer/Zeiten

2,5 Tage, Beginn erster Tag: 15.00 Uhr, Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainingsintensität

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer  
6 bis 9 Teilnehmer: 2 Trainer

### Trainer

Yvonne Funcke und Henning von Bismarck oder Erik Theurer (alternativ)

### Preis

EUR 1.800,00 zzgl. MwSt.



## Charisma – Bühne frei für Führungskräfte!

Ausstrahlung – Überzeugungskraft – Vertrauen



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

Finden Sie es heraus – im Seminarraum und auf der Bühne! In Zusammenarbeit mit Regisseurin, Schauspielerinnen und Coach erleben Sie faszinierende Möglichkeiten, den Raum der Bühne für persönliche Herausforderungen zu nutzen. Sie erweitern die innere Freiheit und Unabhängigkeit, die sich in Verbindung mit anderen Menschen in Integrität und Vertrauen äußert. Entfalten Sie Ihr persönliches Charisma. Aus den unterschiedlichen Perspektiven der Seminarleiter werden Sie sensibel, individuell und präzise begleitet, so dass Sie losgelöst von den Alltagserwartungen experimentieren können.

### Zielgruppe

Top-Führungskräfte, High Potentials, Executives und Selbstständige, die ihre Führungs- und Visionskraft so leben wollen, dass ihnen Mitarbeiter gerne folgen.

### Themenübersicht

#### ● **Charismatische Ausstrahlung**

Auseinandersetzung mit einem umfassenden Charisma-Verständnis; Licht- und Schattenseiten charismatischen Führens und Wirkens; dem Geheimnis auf die Spur kommen; das eigene Original (das Unverwechselbare) ausprägen.

#### ● **Die persönliche Standortbestimmung – Identität und Persönlichkeit**

Das Selbstkonzept: die persönlichen Visionen und Ziele, Prinzipien, Werte, Erfolge, Talente, Vorbilder, Kompetenzen und Überzeugungen; die differenzierten persönlichen Facetten mit ihren Licht- und Schattenseiten; Ziele, innere Bremsen und Kritiker; lösen von vermeintlichen Zwiespältigkeiten.

#### ● **Spot an – die Bühne erobern**

Die Präsenz auf der Bühne: Vitalität und Kraft, Macht und Energie, Wachheit und Offenheit; die Grammatik der Körpersprache; Souverän bleiben unter sich ständig verändernden Bedingungen; unterschiedliche Übungen, um Räume auszufüllen; Improvisationsfreude herauslocken.

#### ● **Die Generalprobe – neue Dimensionen entdecken**

Unterschiedliche Rollenfiguren aus klassischen Dramen ausprobieren; die unentdeckten Facetten der Persönlichkeit herausfordern; Erforschung der Handlungsfähigkeit und Spielräume von Rollen, um Rollen im Alltag flexibler zu leben; Unerwartetes erleben, über sich hinaus wachsen; Reaktions- und Aktionsmöglichkeiten ausdehnen.

#### ● **Vorhang auf – die eigene Strahlkraft für den Alltag entfalten**

Die Entdeckungen aus den Rollen in Alltagssituationen integrieren; Strategien entwickeln; Umsetzung in die tägliche Führungsarbeit: Ihr persönlicher sense of mission und die nötige Bodenhaftung; Durchsetzungskraft und emotionale Kompetenz erweitern.

#### ● **Von der Bühne in den Alltag – Praxistransfer**

Ist- und Zielzustand – Erarbeitung einer Wegbeschreibung mit konkreten Entwicklungsschritten. Der persönliche Transfer, um Ihre Ziele, die unterschiedlichen Rollen und ihre Ausprägungen im Alltag vitaler gestalten.

Sie erleben über die Rollenarbeit neue Erfahrungen für Ihre persönliche Entwicklung auf einer großen Theaterbühne. 2,5 Tage nutzen Sie unsere Seminarräume für eine umfassende Standortbestimmung, intensive 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

08.05.12 - 11.05.12  
04.12.12 - 07.12.12

Mai/Dezember

#### Dauer/Zeiten

4 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

#### Trainingsintensität

Bis 6 Teilnehmer: 2 Trainer  
7 bis 10 Teilnehmer: 3 Trainer

#### Trainer

Andrea Udl, Eva-Maria Kerkhoff und  
Peter Waschke

#### Preis

EUR 2.500,00 zzgl. MwSt.





## TeamDynamo

Gemeinsam sind wir anders

Sie können heute als Führungskraft der Teamarbeit nicht entkommen. Zwar versprechen Managementbücher mit Titeln wie „Ich hasse Teams“ Strategien und Ausweg, aber ohne Teamarbeit wird es zukünftig kaum klappen. Vernetzte Strukturen, komplexe Problemstellungen und die Fülle von Informationen fordern uns täglich, in Teams zu arbeiten.

Für Führungskräfte als Leader steht Teamfähigkeit ganz oben auf der Liste der Anforderungen, aber was heißt es, teamfähig zu sein? Ihre Teamfähigkeit wird vorausgesetzt, aber meist nicht konkret beschrieben. Welche Kompetenzen sind gefragt? Was passiert überhaupt in einem Team? Und was ist meine Aufgabe als Führender? Kann ich die Teamdynamik steuern und was war da noch mit dem Phänomen der Selbststeuerung?

Fragen, die nach Antworten verlangen, um erfolgreich Führungsverantwortung im Teamkontext zu übernehmen. In diesem Seminar gewinnen Sie mehr Sicherheit und Souveränität für das Spielfeld Team. Sie erleben sich und andere live in Teamdynamiken. Sie lernen diese teamdynamischen Prozesse zu analysieren und produktiv zu gestalten. Wir laden Sie ein auf eine Abenteuerreise durch die erfolgreiche Teamsteuerung.

### Zielgruppe:

Team- und Projektleiter im mittleren Management, die ihr Handlungs- und Kompetenzspektrum im Teamkontext erweitern wollen.

### Themenübersicht:

- **Führung und Team: ein Widerspruch?**  
Differenzierung von Teams und Arbeitsgruppen; Teamverständnis und Leistungsziele; Teamführung und ihre Aufgaben; primus inter pares und Vorgesetzter sein; im Spannungsfeld von Ich-Du-Wir, die eigene Rolle flexibel gestalten.
- **Eine Gruppe wird zum Team: Teamentwicklung**  
Phasen der Reife und Krisen kennenlernen; Teamzustände analysieren und die Steuerungsaufgaben als Leader erkennen; Interventionsmöglichkeiten, Führungsaufgaben, Gruppensteuerung und Leistungskurven.
- **Wir sind EIN Team – Begeisterung, Leistungsmotivation und Zielerreichung**  
Teamspirit: Gemeinsame und herausfordernde Ziele; Werte und Spielregeln; Offenheit und Feedback entwickeln; Klimaaanalyse und -einflüsse; (Regel)-Kommunikation und Entscheidungsprozesse im Team.
- **Das Team in Dynamik**  
Veränderungsprozesse im Teamkontext; Machtkämpfe, Einfluss nehmen oder „Laufenlassen“; Dazugehören oder Ausgeschlossen bleiben; Abhängigkeiten und Freiheiten.

Das Seminar vereint gruppenspezifische Ansätze und das Know-how der Teamentwicklung. Mit gruppen- und teamdynamischen Übungen



erleben Sie als Teilnehmergruppe Team praxisnah und direkt. Sie reflektieren und prüfen unmittelbar die Wirkung von Interventionen. Mit konkreten Lösungen für Ihr Team, Hintergrundwissen und Instrumenten erweitern Sie Ihren Werkzeugkasten sowie den Handlungsspielraum Ihrer Führungs- und Teamkompetenz.

### Termine

16.04.12 - 18.04.12  
05.09.12 - 07.09.12

April/September

### Dauer/Zeiten

2,5 Tage, Beginn erster Tag: 15.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainingsintensität

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer  
6 bis 9 Teilnehmer: 2 Trainer

### Trainer

Yvonne Funcke und Peter Waschke  
oder Sabine Fischer (alternativ)

### Preis

EUR 1.400,00 zzgl. MwSt.



## Team Profi(I)

Persönlichkeiten im Team – wie Sie sich ein A-Team schaffen!

Führungskräfte arbeiten überwiegend in funktionsübergreifenden Teams und Arbeitsgruppen. Teamarbeit ist spannend und anspruchsvoll. Häufig können wir uns nur begrenzt aussuchen, in welchen Teams und mit wem wir arbeiten. Teamfähigkeit wird vorausgesetzt, aber was ist, wenn Einzelne einfach nicht teamfähig sind? Wie können Sie mit schwierigen Teampersönlichkeiten umgehen? Wie können die individuellen Potenziale genutzt werden? Und wie können Leistungsziele trotz persönlicher Unterschiede Top-Performance ergeben? Mit diesen und anderen Fragen beschäftigen wir uns intensiv in diesem Seminar. Sie erhalten ein psychologisches Persönlichkeitsmodell als Landkarte, um mit verschiedenen Persönlichkeitsstilen umzugehen und schwierige Teamsituationen zu meistern. Sie lernen, die unterschiedlichen Persönlichkeitsstile zu analysieren und produktiv zu beeinflussen. Führen Sie so Ihre Mannschaft zum Erfolg.

### Zielgruppe:

Team- und Projektleiter im mittleren Management, die ihren persönlichen Einfluss und die Steuerungsmöglichkeiten im Teamkontext optimieren möchten.

### Themenübersicht:

- **Wir sind EIN Team – Aber Ich und Du sind anders**  
Teamverständnis und persönliche Wahrnehmungen; das Team: ein Haus mit vielen

Etagen; Individualität, Persönlichkeitsstile, meine Teampersönlichkeit.

- **Individuen für den Team-Hut gewinnen**  
Persönlichkeit und Teamfähigkeit; individuelle Kompetenzen, fachliche und soziale Fähigkeiten im Team zum Einsatz bringen; Unterschiede im Leistungsanspruch und in den persönlichen Bedürfnissen; verschiedene Kommunikationsmuster verstehen und nutzen; Persönlichkeiten persönlich führen.
- **Das Teamdrama – Die da, der da oder ein WIR**  
Umgang mit schwierigen Teamindividuen; Stresser, Besserwisser, Diven und andere Nervnasen; Stressoren und Muster erkennen; Teamprofile und Handlungsfallen; Persönliche Teamführung: Aussteigen, Neuauflage oder Happy End.
- **Die Teamführung übernehmen – begeistern, motivieren und Ziele erreichen**  
Den Lead übernehmen; gemeinsame Wege, Werte, Spielregeln und Kommunikation gestalten; Persönlichkeitsstile ansprechen, einbinden und voranbringen; Ressourcen nutzen und herausfordernde Ziele erreichen.

Das Seminar vereint persönlichkeitspsychologische Ansätze und das Know-how der Teamentwicklung. In praktischen Übungen erleben Sie als Teilnehmer die Wirkung unterschiedlicher Persönlichkeitsstile im Team. Sie reflektieren



Handlungsalternativen und können aktiv den Umgang mit verschiedenen Persönlichkeiten üben. Sie erarbeiten mit Trainern und Teilnehmern konkrete Lösungen für Ihre Team- und Arbeitssituationen. Damit erweitern Sie Ihren Führungshandwerkskoffer, um mit und in Ihrem A-Team zu arbeiten.

### Termine

13.06.12 - 15.06.12  
28.11.12 - 30.11.12

Juni/November

### Dauer/Zeiten

2,5 Tage, Beginn erster Tag: 15.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainingsintensität

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer  
6 bis 9 Teilnehmer: 2 Trainer

### Trainer

Yvonne Funcke und Henning von Bismarck  
oder Peter Waschke (alternativ)

### Preis

EUR 1.400,00 zzgl. MwSt.



## Konflikte managen – Ressourcen schonen

Wie Sie Konflikte und Probleme in Ihrem Funktionsbereich 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

- **Konfliktmanager sein – 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.

- **Konfliktdiagnose**

Konfliktarten; Konfliktdynamik und Konflikteskalation; die Sichtweisen aller Beteiligten.

- **Kommunikationskompetenz in Konfliktsituationen nutzen**

Umgang mit Abwertung, starken Emotionen und Aggressionen; Interessen nutzbar machen; Gesprächs- und Prozesssteuerung.

- **Lösungsorientiertes und strategisches Konfliktmanagement**

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 erprobt.

Termine	
23.04.12 - 25.04.12	April/Oktober
15.10.12 - 17.10.12	
Dauer/Zeiten	
3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr, Ende letzter Tag: 17.00 Uhr	
Trainingsintensität	
Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer	
6 bis 9 Teilnehmer: 2 Trainer	
Trainer	
Georg Kaiser und Xenia von Moreau oder Yvonne Funcke (alternativ)	
Preis	
EUR 1.450,00 zzgl. MwSt.	



## 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 auf die Tücken der neuen Chefrolle werden Mitarbeiter selten vorbereitet. Deshalb steht jede angehende Führungskraft vor demselben Thema: Wie löse ich dringende Fragen?

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 in ihrer neuen Rolle Gestaltungssicherheit gewinnen wollen und seit maximal einem Jahr Führungsverantwortung haben oder in naher Zukunft übernehmen werden.

### Themenübersicht

- **Die eigenen Vorstellungen von Führung entwickeln**  
Werte und Ziele als Führungskraft; Führungsverständnis: Differenzierung von Fach- und Führungsarbeit; Führungsaufgaben; Führungsstile und -kultur im Unternehmen.
- **Den Rollenwechsel vollziehen: Zum Bierabend mitgehen oder nicht?**  
Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten – Veränderungen im Selbstbild; die gute Mischung von Nähe und Distanz zu den Mitarbeitern; Vorbehalte überwinden, Vertrauen gewinnen; Loyalität zum Team oder zum Vorgesetzten.
- **Führungspersönlichkeit und -kompetenz: Potenziale entfalten**  
Bewusstheit über die eigenen Stärken und Schwächen; bewusste und unbewusste Verhaltensweisen; Ihre Wirkung auf Mitarbeiter; das eigene Führungsprofil entwickeln; entschieden und durchsetzungsfähig ohne verbissen zu sein.
- **Die produktive Kommunikation mit den Mitarbeitern**  
Feedback und Mitarbeitergespräche: Mitarbeiter einschätzen, beurteilen und entwickeln; umgehen mit schwierigen Mitarbeitern; Anerkennung und Kritik; unangenehme Gesprächssituationen; Dialog zum Vorgesetzten und zu den Mitarbeitern.

### ● Vermeiden typischer Fehler

Sich durch Fragen und Reflexion seiner selbst bewusst werden und an konkreten Fällen üben und lernen. Das ist der Weg im Seminar, damit Sie die Souveränität und Führungsstärke gewinnen, die Sie ausstrahlen wollen.

**Im Vorfeld des Seminars** sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen, damit wir Ihren Bedarf kennen.

### Termine

29.02.12 - 02.03.12  
25.06.12 - 27.06.12  
24.09.12 - 26.09.12  
12.12.12 - 14.12.12

**Februar/März  
Juni/September  
Dezember**

### Dauer/Zeiten

3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainingsintensität

Bis 5 Teilnehmer: 1 Trainer  
6 bis 9 Teilnehmer: 2 Trainer

### Trainer

Yvonne Funcke, Henning von Bismarck,  
Peter Waschke, Erik Theurer oder  
Xenia von Moreau (alternativ)

### Preis

EUR 1.450,00 zzgl. MwSt.



## Rhetorik für Führungskräfte

Mit Sicherheit überzeugend!

Als Führungskraft gehört es zu Ihren Routinen, in unterschiedlichen Situationen mit Zuhörern und Gesprächspartnern zu kommunizieren. Es gilt dabei, ein breites Repertoire an rhetorischen Fähigkeiten zu beherrschen. Sie führen anspruchsvolle Kundengespräche, präsentieren vor größeren Gruppen, steuern Team- und Mitarbeitergespräche. Sie sind gefordert, auch herausfordernde Situationen zu beherrschen: Kritikgespräche, das Vertreten unangenehmer Entscheidungen oder die Motivation Ihres Teams unter schwierigen Bedingungen.

Für Ihren größtmöglichen Output am Arbeitsplatz stehen Sie von Beginn an im Mittelpunkt! Sie erproben sich in rhetorischen Situationen, die Ihr Spannungsfeld als Führungskraft ausmachen. Hier profitieren Sie von unserem Fachwissen und vom Feedback Ihrer Lernkollegen.

Freuen Sie sich auf eine außergewöhnliche Abendveranstaltung, die Sie als Protagonist in Ihrer Überzeugungskraft herausfordert!

### Zielgruppe:

Führungs- und Fachkräfte, die in Gesprächen und Auftrittssituationen überzeugen müssen und dafür an ihrer Ausstrahlungskraft, ihrer rhetorischen Brillanz und Schlagfertigkeit feilen wollen.

### Themenübersicht:

- **Überzeugungskraft als Person verstärken**  
Die eigene Komfortzone erweitern; authentische

Körpersprache; die eigene Präsenz ausbauen; Motivation und Durchsetzungskraft ausstrahlen; emotionale Kraft entfalten.

- **Rhetorische Exzellenz entwickeln**

Rhetorische Feinheiten nutzen; komplexe Zusammenhänge präzise ausdrücken können; Wortschatz erweitern; Strategisch argumentieren: Dialogpartner mit Argumenten bewegen; Aufmerksamkeit lenken; Rhetorische Varianz ausbauen; Menschen auf verschiedenen Ebenen ansprechen.

- **Dialoge gewinnend gestalten**

Statusverhalten steuern und im Sinne Ihrer Ziele nutzen, Körper- und Sprachsignale verstehen; Nähe und Distanz ausbalancieren; rhetorische Beweglichkeit: sich an Zielgruppen und Situationen authentisch anpassen; Einwände und Widerstände auflösen.

- **Rhetorisches Profil mit Ecken und Kanten**

Was für ein Redetyp bin ich? Klarheit über und Akzeptanz von Licht- und Schattenseiten; Persönliche Erfolgsstrategien entwickeln.

Die rhetorischen Grundwerkzeuge sind Ihnen durchaus geläufig. In diesem Seminar geht es um die authentische Verbindung zu Ihrer Persönlichkeit und Funktion – mit allen Ecken und Kanten.

**Im Vorfeld des Seminars** sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen



und eine Selbsteinschätzung Ihres rhetorischen Profils abzugeben. Sie geben uns damit die Grundlage, die thematischen Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren und von Beginn an an Ihren Themen zu üben.

### Termine

26.04.12 - 27.04.12  
22.11.12 - 23.11.12

April/November

### Dauer/Zeiten

2 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr, Abend-einheit: 19.00 bis 21.00 Uhr, Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainingsintensität

Bis 4 Teilnehmer: 1 Trainer  
5 bis 8 Teilnehmer: 2 Trainer

### Trainer

Xenia von Moreau und Andrea Udl  
oder Eva-Maria Kerkhoff (alternativ)

### Preis

EUR 1.300,00 zzgl. MwSt.



## Rhetorik für Mitarbeiter Auftritt in eigener Sache!

### Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter, die für Rede- und Gesprächssituationen ihr rhetorisches Profil schärfen wollen, um mit mehr Klarheit und Standing aufzutreten.

### Themenübersicht:

- **„Jetzt komme ich!“ – Selbstbewusst ins Rampenlicht treten**  
Mut entwickeln, sich Raum und Gehör zu verschaffen; Lampenfieber abbauen und Sicherheit ausbauen, Routinen schaffen; bewusst die Mittelpunktposition einnehmen und genießen.
- **Punktgenau! – Rhetorische Werkzeuge beherrschen**  
Die Dinge auf den Punkt bringen; Körpersprache, Stimme und Sprechweise stimmig einsetzen; überzeugende Aussagen treffen; komplexe Themen nachvollziehbar darstellen; Tools für mehr Schlagfertigkeit.
- **Gut im Kontakt! – Den Dialog mit Anderen souverän gestalten**  
Dialogpartnern auf Augenhöhe begegnen und die Lust am Zuhören wecken; die Sprache der Dialogpartner sprechen und ihren Nerv treffen; Bewusstsein für verschiedene Kommunikationsebenen entwickeln; mit Fragen und Einwänden souverän umgehen.
- **That's me! – Mein rhetorisches Profil**  
Sich selbst, sein persönliches rhetorisches

Auftreten und seine Wirkung besser kennen lernen; Abgleich von Selbst- und Fremdwahrnehmung durch Feedback; die persönliche Strahlkraft entwickeln; individuelle Tipps und Optimierungshinweise.

Sie entwickeln Ihr rhetorisches Profil, das aus der Verbindung der eigenen Persönlichkeit mit den rhetorischen Anforderungen im Beruf entwickelt wird. Sie schärfen Ihr Bewusstsein, welchen Einfluss Sie selbst und die Anderen auf Ihr Auftreten und Ihre Position haben. Sie begegnen Ihren rhetorischen Situationen mutig und selbstbewusst, weil Sie den Schlüssel für Ihr authentisches Auftreten selbst in Händen halten.

Situationen, in denen Sie rhetorisch gefordert sind, sind nicht nur klassische Rede- und Vortragssituationen, sondern auch Gespräche oder Meetings mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten. Dabei gilt es, Souveränität auszustrahlen und möglichst Ihre Vorstellungen durchzusetzen. Vielleicht wollen Sie auch generell Ihr Standing und Ihre Ausstrahlung verbessern, kämpfen im Rampenlicht aber mit Lampenfieber. Was auch immer Ihre Herausforderung ist – mit Ihrer Persönlichkeit in Verbindung mit den rhetorischen Mitteln entwickeln Sie hier Ihre rhetorische Erfolgsstrategie.

Sie arbeiten mit uns nicht nur an der Optimierung Ihres rhetorischen Handwerkszeugs. Dieses Seminar setzt tiefer an: an der Stärkung Ihrer Persönlichkeit und dem Bewusstsein dafür, wie Sie Ihre Stärken einsetzen können. Sie werden in bis zu acht Übungssituationen feststellen, wie Sie nach und nach Ihre Haltung selbst und Ihren Dialogpartnern gegenüber verändern können. Sie erweitern Ihren Blickwinkel und Ihr Handlungsrepertoire für Ihre Rhetorik im beruflichen Alltag.

### Termine

23.01.12 - 25.01.12  
04.06.12 - 06.06.12  
26.09.12 - 28.09.12  
19.11.12 - 21.11.12

Januar/Juni  
September  
November

### Dauer/Zeiten

3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Eva-Maria Kerkhoff, Andrea Udl  
oder Anne Kühl (alternativ)

### Preis

EUR 1.100,00 zzgl. MwSt.



## Wirkungsvoll präsentieren

Wie Sie Zuhörer für Ihre Ziele, Ihre Produkte oder Ideen gewinnen

**5 Faktoren** sind entscheidend für den Erfolg Ihrer Präsentation: eine klare Zielsetzung, lebendige Zielgruppenorientierung, ein überzeugender Aufbau der Inhalte, sinnvolle und professionelle Visualisierung und schließlich Ihr gewinnendes persönliches Auftreten.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Potenziale für noch wirkungsvollere Präsentationen nutzen: Sie finden Ihre persönlichen Stärken und Optimierungsfelder für die optimale Gestaltung Ihrer Präsentationen heraus und üben diese an eigenen praktischen Beispielen. Sie lernen, wie Sie die fünf Erfolgsfaktoren der Präsentation gezielt in Ihrem Sinne gestalten. Sichern Sie sich Ihren Erfolg durch eine systematische Vorbereitung und eine gelungene Durchführung im Dialog mit Ihren Zuhörern!

### Zielgruppe

Alle Berufstätigen, die intern oder vor Kunden präsentieren und die Wirkung und Überzeugungskraft ihrer Präsentationen steigern wollen.

### Themenübersicht

#### ● Zielorientierte Vorbereitung einer Präsentation

Klare Zielsetzung; systematische Zielgruppenanalyse; Auswahl der relevanten Schlüsselinhalte; Auswahl passender Visualisierung; Stichwortkonzeption.

#### ● Überzeugender Präsentationsaufbau

Schlüssige Struktur der Präsentation, Gewichtung und Dramaturgie der Inhalte; mit interessantem Einstieg punkten, den roten Faden verfolgen, prägnant abschließen.

#### ● Professionell und wirksam visualisieren

Möglichkeiten von Visualisierung; ansprechende Gestaltung und Handhabung von Powerpointpräsentationen; gekonnt präsentieren mit Flipchart; im Kontakt mit den Zuhörern bleiben.

#### ● Mit persönlichem Auftreten gewinnen

Sicherheit ausstrahlen und persönliche Ausdrucksmittel authentisch einsetzen; Inhalte prägnant auf den Punkt bringen; Feedback und Optimierungshinweise zum persönlichen Ausdruck und zur Überzeugungskraft.

#### ● Im Dialog mit der Zielgruppe präsentieren

Zuhörer gezielt ansprechen und einbeziehen; souverän mit Zwischenfragen und Einwänden umgehen.

#### ● Praxispräsentationen mit Feedback und individuellen Tipps

Sie arbeiten im Seminar an eigenen Präsentationsthemen und -materialien. Sie optimieren Ihre Vorgehensweise, Darstellung und Ihr Präsentationsverhalten mit Hilfe von Gruppen-, Trainer- und Videofeedback. So 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 Themenschwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

### Termine

28.06.12 - 29.06.12  
10.12.12 - 11.12.12

Juni/Dezember

### Dauer/Zeiten

2 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Erik Theurer oder Jan Fredo Willms

### Preis

EUR 990,00 zzgl. MwSt.

## Mit der Stimme überzeugen

Entdecken Sie die Kraft Ihrer Stimme

In Ihrer Stimme liegt ein Kraftpotenzial, mit dem Sie weit mehr überzeugen können als mit bloßen Fakten. Wer stimmlich sicher und kraftvoll wirkt und die Möglichkeiten seiner Stimme nutzt, der kann beeindrucken, der fesselt seine Zuhörer und überzeugt! In diesem Seminar schaffen Sie sich die Basis dafür: klangvolles Sprechen durch optimale Körperhaltung und richtige Atmung. Sie lernen, wie Sie die Stimme auch in brisanten Situationen im Griff behalten und damit Ihre Souveränität wahren.

### Zielgruppe

Alle Berufstätigen, die mit ihrer Stimme gerade auch in schwierigen Gesprächs- und Vortrags-situationen überzeugen wollen.

### Themenübersicht

- **Atmung – die Basis Ihrer Stimme**  
Souveränes Sprechen durch einen natürlichen Atemfluss; die Stimme in emotional brisanten Situationen im Griff haben.
- **Mit körperlicher Präsenz der Stimme Format geben**  
Körperhaltung und Körperspannung für klangvolles Sprechen; der Stimme Tragfähigkeit, Volumen und Resonanz verleihen; authentisches Verknüpfen mit der persönlichen Körpersprache.



- **Den richtigen Ton treffen: Ausdruckskraft der Stimme**

Prägnant artikulieren; Lebendigkeit durch abwechslungsreiche Modulation; gezielt Akzente setzen.

- **Ableich von Eigen- und Fremdwahrnehmung**

Bewusstes Wahrnehmen der eigenen Stimme, Sprechweise und Körperhaltung; Selbst- und Fremdbildabgleich sowie individuelle Tipps.

Neben grundlegenden Techniken steht eine Vielzahl unterschiedlichster Übungen und konkreter Praxis-Situationen im Mittelpunkt. Sie analysieren mit der Trainerin Ihre Stimme und erarbeiten sich Wege zur Stärkung Ihrer individuellen Stimm-Persönlichkeit.

### Termine

11.06.12 - 12.06.12  
08.11.12 - 09.11.12

Juni/November

### Dauer/Zeiten

2 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Anne Kühl oder Eva-Maria Kerkhoff  
(alternativ)

### Preis

EUR 990,00 zzgl. MwSt.



## 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.

**Im Vorfeld des Seminars** sind Sie eingeladen, uns auf einem Fragebogen Ihre Ziele und konkreten Fragestellungen für das Seminar mitzuteilen, damit wir Ihren Bedarf kennen.



### Termine

27.02.12 - 28.02.12  
20.09.12 - 21.09.12  
26.11.12 - 27.11.12

Februar  
September  
November

### Dauer/Zeiten

2 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Georg Kaiser oder Jan-Fredo Willms  
(alternativ)

### Preis

EUR 990,00 zzgl. MwSt.



## 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 kopf- über 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: Konfliktbereitschaft und Rückzugsverhalten, Stärken und Schwächen in der Konflikt- austragung; Aktionen und Reaktionen und ihre Wirkung.

- **Den persönlichen Konfliktstil reflektieren**

Innere Mechanismen erkennen, die per- sönlichen „roten Knöpfe“ bewusst wahr- nehmen 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 Hilf- losigkeit bewältigen.

In diesem Seminar stehen der erfahrungsorien- tierte Prozess und die Entwicklung eines per- sönlichen Konfliktstils im Vordergrund. Inhalt- liche Themenschwerpunkte ergeben sich aus

den Konfliktbeispielen und dem Konfliktver- halten der Teilnehmer.

### Termine

08.02.12 - 10.02.12

12.09.12 - 14.09.12

Februar/September

### Dauer/Zeiten

3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr, Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Peter Waschke

### Preis

EUR 1.250,00 zzgl. MwSt.



## Zeitmanagement – von der Stoppuhr zum Kompass

Wie Sie gut organisiert Ihre Ziele erreichen



Auf dem Weg von hoher Arbeitsbelastung und Stress zu mehr Klarheit und Zufriedenheit im Berufs- und Privatleben gilt es, die eigenen Lebensziele klar vor Augen zu haben und ganz bewusst Ihre Ressource Zeit einzusetzen. Steigern Sie die Effizienz durch Optimierung Ihres Arbeitsstils. Steigern Sie Ihre Effektivität durch klare Zielformulierung und Kommunikation nach außen.

In diesem Seminar gehen Sie das Thema „Zeitmanagement“ praxisorientiert und lebendig an. Entdecken Sie neue Wege, indem Sie die Stoppuhr beiseite legen und sich mit Ihrem Kompass orientieren. Sie entwickeln direkt im Seminar Ihren eigenen Fahrplan für Ihre Zielstellung. Zusammen mit einer gut gefüllten Toolbox garantieren Sie durch Erarbeiten Ihres persönlichen Plans den Transfer in Ihren beruflichen und privaten Alltag.

### Zielgruppe

Berufstätige mit hoher Arbeitsbelastung, die eine klare Vorstellung ihrer beruflichen und privaten Ziele entwickeln und einen intensiven Einblick ins Zeitmanagement gewinnen wollen.

### Themenübersicht

- **Individuelle Ziele entwickeln und klar formulieren**  
Berufliche und persönliche Ziele reflektieren; Prioritäten ableiten und die Umsetzung absichern.
- **Zeit als Ressource bewusst einsetzen**  
Zusammenhang von Zielen und Zeitmanagement erkennen; Handlungsspielräume ausloten und erweitern; Ballast abwerfen.
- **Zeitplanung optimieren**  
Den Alltag strukturieren; Einschätzen von Aufgaben und Terminen; praktische Tipps und Techniken für die Organisation.

### ● Abläufe gestalten

Den persönlichen Arbeitsstil erkennen und optimieren; Umgang mit Gewohnheiten; Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden.

### ● Position beziehen und Prioritäten kommunizieren

Selbst- und Fremdbestimmung; Prioritäten angemessen darstellen und sich nachvollziehbar abgrenzen.

**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

19.04.12 - 20.04.12  
18.10.12 - 19.10.12

April/Oktober

### Dauer/Zeiten

1,5 Tage, Beginn erster Tag: 14.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Erik Theurer oder Jan-Fredo Willms  
(alternativ)

### Preis

EUR 800,00 zzgl. MwSt.



## 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 und wie kann ich meine Ziele erreichen? In diesem Seminar finden Sie die Fragen auf alle Ihre Antworten!

Sie reflektieren Ihre Verhaltensweisen und erfahren, wie Sie Stolpersteine mit wirkungsvollen Tools umgehen bzw. beiseite räumen. Sie üben, wie Sie ein produktives Gespräch führen – von Anfang bis zum Ende. Mit anderen Worten: Sie lernen, einen Dialog zu führen, anstatt (vor-)geführt zu werden.

### Zielgruppe

Alle Berufstätigen, die sich Souveränität und Durchsetzungskraft in ihrer Kommunikation wünschen und dafür die Grundlagen legen möchten.

### Themenübersicht

- **Das Abenteuer beginnt:**  
**Ich packe meine Ausrüstung ein**  
Erkennen des persönlichen Kommunikationsstils; Potenziale entdecken; Video ab: Wie Wahrnehmung, Einstellungen und unterschiedliche Welten der Gesprächspartner den Gesprächsverlauf bestimmen; was alles abläuft im Aufeinandertreffen zweier Menschen; die Garantien für sicheres Auftreten nutzen.
- **Sich auf den Weg machen**  
Das Ziel ist klar: Ziele, Argumente und Standpunkte entwickeln; die verschiedenen Phasen eines Gesprächs: Vorbereitung, Einstieg, Austausch; Fragen statt sagen: mit Fragen führen; wirklich zuhören und im Dialog sein; nachvollziehbar Standpunkt beziehen.

- **Unvorhergesehenes passiert**

Mit Einwänden und Emotionen umgehen; die Sache mit der Beziehung: Dinge nicht persönlich nehmen; sich abgrenzen und positionieren, wirkungsvolle Reaktionen und Aktionen trainieren.

- **Ans Ziel kommen**

Den Abschluss nicht verpassen: Regeln für diese Phase; wenn Ziel und Ergebnis nicht übereinstimmen: Kompromisse finden; tragfähige Vereinbarungen erreichen.

Viele lebendige Übungen für Ihren Alltag prägen dieses lebhaftes Seminar. Erleben Sie sich in Gesprächen, erfahren Sie wertvolles Feedback und Tipps, gewinnen Sie an Souveränität und Gelassenheit.

Termine	
26.01.12 - 27.01.12	Januar/September
03.09.12 - 04.09.12	
Dauer/Zeiten	
2 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr, Ende letzter Tag: 17.00 Uhr	
Trainer	
Jan-Fredo Willms oder Anne Kühl (alternativ)	
Preis	
EUR 990,00 zzgl. MwSt.	



## In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen

Wie Sie in kritischen Gesprächssituationen Ihre Interessen 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 diese 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; den eigenen Standpunkt klar vertreten: in der Sache hart und moderat im Ton sein.



#### ● **Gespräche steuern:**

##### **Das Ruder in der Hand behalten**

Vorbereitung: Zielorientierung und Überzeugungskraft; Motive, Ziele und Interessen des Gesprächspartners einschätzen: aktiv zuhören, ziel- und lösungsorientierte Fragen stellen; Interessen und Motive einbeziehen; Umgang mit Einwänden und Killerphrasen; Steuerungsstrategien; zu realistischen und von allen Seiten getragenen Vereinbarungen kommen.

#### ● **Wenn die Wellen hochschlagen:**

##### **Umgehen mit schwierigen Gesprächspartnern und -situationen**

Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und Verhaltensweisen erkennen, einschätzen und produktiv mit ihnen umgehen; Widerständen und Blockaden wirksam begegnen; emotional

geladene Gesprächssituationen versachlichen, heikle und verfahrenere Situationen klären und zur Lösung hin steuern.

Sie erarbeiten und erfahren Strategien, Feedback und konkrete Handlungsansätze für schwierige und komplexe Gesprächssituationen in der Alltagspraxis. Diese werden in Übungen, Fallbesprechungen, Expertenrunden, Aufstellungen, Strategiegelgesprächen, 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

21.05.12 - 23.05.12  
05.11.12 - 07.11.12

**Mai/November**

### Dauer/Zeiten

3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr,  
Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Xenia von Moreau oder Henning von Bismarck  
(alternativ)

### Preis

EUR 1.250,00 zzgl. MwSt.



## 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 und finden konstruktive Lösungen. Sie trainieren anhand konkreter Verhandlungsszenarien und erhöhen Ihre mentale und soziale Kompetenz.

### Zielgruppe

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

### Themenübersicht

- **Die Eckpfeiler produktiven Verhandeln**  
Interessen, Motive, objektive Kriterien; das Harvard-Konzept® als wichtige Quelle; Positions- und Machtkämpfe durchkreuzen.
- **Optimierung der Verhandlungskompetenz**  
Den persönlichen Verhandlungsstil optimieren; die Wirkung persönlicher Einstellungen; 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 Verhandlungspraktiken; mit machtvollen und verbissenen Verhandlungspartnern umgehen.
- **Viele Wege führen nach Rom: Strategien und Taktiken**  
Die Schlüsselpunkte der persönlichen Strategie; überwinden verfahrenerer Situationen;

Fallen, Tricks, Finessen, Provokateure sowie Manöver und ihre erfolgreichen Gegenstrategien; emotional im Gleichgewicht bleiben.

### ● Die Steuerungsmöglichkeiten im Verhandlungsprozess

Die methodische und die psychologische Vorbereitung; Vertrauen aufbauen; Zwischenfazits und Teilergebnisse; Interessenkonflikte mit neutralen Beurteilungskriterien lösen; Spielräume erkennen und im Sinne des Ziels nutzen; Fehler und Möglichkeiten in der Abschlussphase.

**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

18.06.12 - 20.06.12  
29.10.12 - 31.10.12

**Juni/Oktober**

### Dauer/Zeiten

3 Tage, Beginn erster Tag: 10.00 Uhr, Ende letzter Tag: 17.00 Uhr

### Trainer

Georg Kaiser oder Xenia von Moreau (alternativ)

### Preis

EUR 1.250,00 zzgl. MwSt.



**Henning von Bismarck**

Diplom-Kaufmann, Bankkaufmann; Trainer-, Berater- und Coachingausbildung sowie psychologische Ausbildung; 13 Jahre Trainings-, Beratungs- und Coaching-erfahrung.

**Themen:** Führungskräftetrainings für alle Ebenen und Themen, Teamentwicklung, Kommunikation in schwierigen Situationen.

**Motto:** „Der Weg entsteht beim Gehen.“



**Sabine Fischer**

Kauffrau, Ausbildungen in systemischer Organisationsentwicklung, Transaktionsanalyse und NLP. 15 Jahre Management- und Führungspositionen im Ein- und Verkauf; seit 21 Jahren Beraterin und Trainerin.

**Themen:** Change-Management- und Organisations-Beratung, Projektmanagement, Führung, Konfliktlösungen, Coaching für Executives und Führungskräfte.

**Motto:** „Führung entfaltet sich, wenn Strategie, Werte und Intuition verbunden werden.“



**Yvonne Funcke**

Diplom-Kauffrau (Schwerpunkte Personal, strategische Unternehmensführung, Arbeits- und Organisationspsychologie), 10 Jahre Management- und Projektleitungserfahrung, zertifizierte SIZE-Coach, 14 Jahre Trainings-erfahrung.

**Themen:** Führung mit Persönlichkeitsentwicklung und Selbstmanagement, Teamprozesse, Kommunikation in Service und Vertrieb.

**Motto:** „Wer werden will, was er sein sollte, der muss lassen, was er jetzt ist.“ (Meister Eckhart)



**Georg Kaiser**

Diplom-Pädagoge mit Schwerpunkt Erwachsenenbildung; Lehrtrainer für Gestalttherapie, Wirtschaftsmediator, Ausbildung in systemischer Beratung; seit 28 Jahren Trainer im Profit- und Non-Profit-Bereich;

**Themen:** Verhandeln, Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Konfliktmanagement.

**Motto:** „Wer sich selbst treu bleibt, kommt immer an.“



**Eva-Maria Kerkhoff**

Diplom-Schauspielerin. Ausbildungen in klassischem Gesang und Training, Argumentation und Dialektik. 21-jährige Berufspraxis im Theater- und Fernsehbereich. Seit 12 Jahren Trainerin.

**Themen:** Rhetorik, Stimme, Körpersprache, Präsentation, Charisma.

**Motto:** „Leichtigkeit ist die Kunst der Könnern.“



**Anne Kühl**

Diplom-Sprecherzieherin und Diplom-Sprecherin. Ausbildung zur Rundfunkredakteurin. Seit 11 Jahren professionelle Sprechertätigkeit am Mikrofon und auf der Bühne.

Seit 8 Jahren Trainerin für Stimme und Kommunikation.

**Themen:** Stimme, Rhetorik und Kommunikation.

**Motto:** „Tue nichts, was du nicht aus spielerischer Freude heraus tust.“



**Xenia von Moreau**

Diplom-Pädagogin mit Schwerpunkt Erwachsenenbildung; Ausbildungen in Sprechwissenschaft und Rhetorik, Mediation und Gestalt-Organisationsberatung; 16 Jahre Trainingserfahrung.

**Themen:** Kommunikation, Serviceorientierung und Kundenkommunikation, Konfliktmanagement, Nachwuchs-Führungskräfteentwicklung.

**Motto:** „Die Kraft für Veränderung wächst aus der Begegnung von Verstand und Herz.“



**Erik Theurer**

Staatl. geprüfter Betriebswirt, Speditionskaufmann; Ausbildungen in Business-Coaching, NLP und systemische Organisationsentwicklung; unterschiedliche Führungspositionen in der Logistik; seit 6 Jahren Trainer und Berater.

**Themen:** Präsentation, Selbst-, Zeit- und Prioritätenmanagement, Nachwuchs-Führungskräfteentwicklung.

**Motto:** „Sich entwickeln heißt Dynamik in die eigene Komfortzone bringen!“



**Andrea Udl**

Diplom-Regisseurin, Diplomsprecherzieherin. Seit 10 Jahren freiberufliche Theater-Regisseurin an großen Bühnen. Seit 5 Jahren Dozentin für Schauspielregie an der Universität für Musik und Theater in Hamburg und Trainerin.

**Themen:** Rhetorik, Persönlichkeitsentwicklung und Charisma.

**Motto:** „Es gehört mehr Mut dazu, seine Meinung zu ändern, als ihr treu zu bleiben.“ (F. Hebbel)



**Peter Waschke**

Diplom-Sozialarbeiter mit Schwerpunkt Erwachsenenbildung/Kommunikation, Ausbildung in systemischer Familientherapie, Trainer für Gruppendynamik; 31-jährige therapeutische Berufspraxis; seit 16 Jahren Berater und Trainer.

**Themen:** Generationswechsel in Familienunternehmen, Führung, Persönlichkeitsentwicklung, Teamprozesse, Coachings für Executives und Führungskräfte.

**Motto:** „Handeln im Einklang mit der eigenen Überzeugung ist Ausdruck von Selbstachtung und Voraussetzung für persönliche Produktivität.“



**Jan-Fredo Willms**

Diplom-Psychologe mit den Schwerpunkten Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Personalentwicklung; Ausbildung zum systemischen Berater und Coach; 22-jährige Trainingserfahrung.

**Themen:** Kommunikation, Selbst- und Prioritätenmanagement, Persönlichkeitsentwicklung.

**Motto:** „Die Lebensqualität hängt davon ab, was man für sein Glück tut. Steckt man sich keine Ziele, die der eigenen Existenz einen Sinn verleihen, dann erreichen die angenehmen Gefühle nur einen Bruchteil unseres Potenzials.“



**Britta Blömke**

Marketing/PR,  
Kundenberatung  
Tel.: 040-303764-57

**Motto:** „Wenn du das Ende von dem erreichst, was du wissen solltest, stehst du am Anfang dessen, was du fühlen solltest.“ (Khalil Gibran)



**Karola Schallenkamp**

Empfang, Kundenberatung  
und Seminarbetreuung  
Tel.: 040-303764-52

**Motto:** „Nur wer an das Glück glaubt, der hat es auch.“



**Katharina Saadhoff**

Seminarorganisation und  
Kundenberatung  
Tel.: 040-303764-50

**Motto:** „Im Wahrnehmbaren das Unvollständige entdecken und so die Welt mit vielerlei Maß messen.“



**Peter Möller**

Anmeldungen, Rechnungs- und Zahlungsverkehr  
Tel.: 040-303764-51

**Motto:** „Der Vorteil der Klugheit besteht darin, dass man sich dumm stellen kann. Das Gegenteil ist schon schwieriger.“ (Kurt Tucholsky)

## Zu unseren Kunden gehören:

Avira GmbH  
Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG  
Bauer Media Group  
Beiersdorf AG  
Bode Chemie GmbH & Co.  
Boltze Ideen Deutschland GmbH & Co. KG  
bonprix Handelsgesellschaft mbH  
DAL Deutsche Afrika-Linien GmbH & Co. KG  
DeLaval Services GmbH  
Douglas Holding AG  
E.ON Energie AG  
F.Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG  
Generali Versicherung AG  
GFA Consulting Group GmbH  
Helmholtz-Zentrum Geesthacht für Material- und Küstenforschung GmbH  
Gothaer Systems GmbH  
Hamburger Volksbank eG  
HCI Capital AG  
HSH Nordbank AG  
Hypoport AG  
innovas GmbH  
Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG  
Kautex Maschinenbau GmbH  
M.M. Warburg & CO  
Mühlenchemie GmbH & Co. KG  
NXP Semiconductors Germany GmbH  
Olympus Europa Holding GmbH  
Ostfriesische Tee Gesellschaft Laurens Spethmann GmbH & Co. KG  
„Real“ Inkasso GmbH & Co. KG  
RTL Television GmbH  
RWE Power AG  
Techniker Krankenkasse  
TPW Todt & Partner KG  
Verwaltungs-Berufsgenossenschaft

## Anmeldung

Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Wählen Sie bitte unter mehreren Möglichkeiten:

- online unter [www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de)
- per E-Mail: [info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de)
- per Fax: 040-303764-64
- per Post (mit umseitigem Anmeldeformular)

Ihre Anmeldung wird nach Erhalt im Rahmen des verfügbaren Platzes fest gebucht. Sie erhalten von uns unverzüglich

- eine schriftliche Anmeldebestätigung mit Rechnung
- unsere Geschäftsbedingungen

### Einladung

Zwei Wochen vor Seminarbeginn erhalten alle Teilnehmer eine persönliche Einladung mit Informationen zu den Seminarinhalten.

### Anreise

Unter [www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de) finden Sie unsere aktuelle Anfahrtsbeschreibung.

### Übernachtung

Gerne empfehlen wir Ihnen angenehme Hotels in unserer Nähe. Bitte sprechen Sie uns an.

### Anschriftenänderung

Bitte teilen Sie uns Adressänderungen oder sonstige eventuelle Fehler in der Anschrift mit. Nur so können wir unsere Datenbank ständig aktualisieren. Vielen Dank!



## Geschäftsbedingungen für die offenen Seminare

### Seminarkosten

Der Seminarpreis schließt die Kosten für das Seminar inklusive der Seminarunterlagen sowie Mittagessen, Snacks und Getränke ein.

### Ersatzteilnehmer

Sie können jederzeit einen Ersatzteilnehmer benennen, wenn der angemeldete Teilnehmer verhindert ist. Ihnen entstehen keine zusätzlichen Kosten. Durch unsere Anmeldebestätigung kommt ersatzweise ein Vertrag über die Seminarteilnahme zustande.

### Umbuchung

Bei einer Umbuchung entstehen Ihnen nach Fristen gestaffelt folgende Kosten:

- Umbuchungen bis 2 Monate vor Seminarbeginn: kostenlos
- Umbuchungen zwischen 2 Monaten bis 3 Wochen vor Seminarbeginn: EUR 100,-
- Umbuchungen zwischen 3 Wochen und 1 Tag vor Seminarbeginn: 75% des Seminarpreises. In diesem Fall werden 25% der bezahlten Umbuchungskosten angerechnet, wenn innerhalb eines Jahres nach Seminarbeginn ein anderes offenes Seminar aus unserem Leistungsangebot gebucht wird.

### Stornierung

Bei einer Stornierung entstehen Ihnen nach Fristen gestaffelt folgende Kosten:

- Stornierungen bis 2 Monate vor Seminarbeginn: kostenlos
- Stornierungen zwischen 2 Monaten und 3 Wochen vor Seminarbeginn: 20% des Seminarpreises
- Stornierungen zwischen 3 Wochen und 1 Tag vor Seminarbeginn: 75% des Seminarpreises
- bei Nichterscheinen ohne fristgerechte Absage: voller Seminarpreis.
- 25% der bezahlten Stornokosten werden angerechnet, wenn innerhalb eines Jahres nach Seminarbeginn ein anderes offenes Seminar aus unserem Leistungsangebot gebucht wird.

Alle genannten Preise und Gebühren verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

### Rücktrittsvorbehalt

Wir sind berechtigt, das Seminar spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn abzusagen, wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird oder sich sonstige für die Seminardurchführung wesentliche Bedingungen geändert haben.

Bereits bezahlte Seminargebühren werden in diesen Fällen unverzüglich zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche, insbesondere Schadenersatzansprüche, können von uns nicht akzeptiert werden.

# Seminaranmeldung

bitte per Post oder Fax



**Fromm Managementseminare  
& -beratung KG  
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

E-Mail

.....  
zu Händen

Abteilung

.....  
Datum

Unterschrift

Firmenstempel

## Tagen am Puls der Zeit

Seien Sie unser Gast

Unsere modern ausgestatteten Seminarräume können Sie für Ihre Tagungen, Meetings, Workshops und Seminare mieten. Lassen Sie sich inspirieren von der besonderen Atmosphäre des Hafens, der stetig wachsenden HafenCity und der Speicherstadt. Was Sie zum effektiven Arbeiten brauchen, wissen wir aus eigener Trainings- und Beratungserfahrung:

- **Platz und Freiraum für Lernen und Kreativität**
- **professionelle und moderne technische Ausstattung**
- **ungestörte und ruhige Arbeitsbedingungen**
- **angenehme und persönliche Atmosphäre**

### Größe

- Seminarraum „Hafencity“ (80 m<sup>2</sup>) mit 1 Gruppenraum (22 m<sup>2</sup>)
- Seminarraum „Speicherstadt“ (60 m<sup>2</sup>) mit 2 Gruppenräumen (22 qm und 20 m<sup>2</sup>)
- Besprechungsraum „Oberhafen“ (27 m<sup>2</sup>)

### Ausstattung

- **Visualisierungstechnik**  
Beamer, Leinwand, Fernseher, Videokamera



- **Moderationstechnik**  
Flipcharts, Metaplanwände, Moderationsmaterialien

- **Internetzugang**

### Service/Bewirtung

- kalte und warme Getränke
- Gebäck und Obst
- auf Wunsch organisieren wir Ihr Mittagessen

### Sprechen Sie uns an!

Entsprechend Ihren Anforderungen erstellen wir für Sie ein individuelles Angebot.

Ihre Reservierung, Fragen und Wünsche nimmt die FREIRÄUME Seminarraum-Vermietung GbR gerne entgegen!

## FREIRÄUME

Seminarraum-Vermietung GbR

Telefon: 040-30 37 64-54  
[info@freiraeume-hamburg.de](mailto:info@freiraeume-hamburg.de)  
[www.freiraeume-hamburg.de](http://www.freiraeume-hamburg.de)



**Fromm Managementseminare & -beratung KG**

Stadtdeich 5

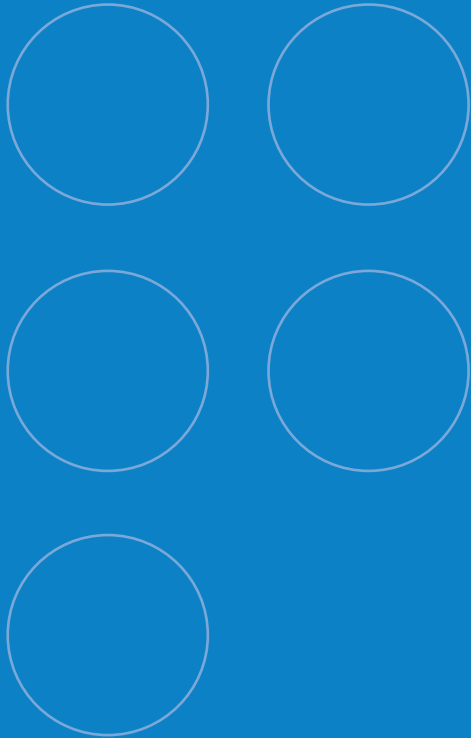
20097 Hamburg

Telefon 040-303764-4

Fax 040-303764-64

[info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de)

[www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de)



2012