



HALTUNG  
WACHSTUM  
WIRKUNG



„Vertrauen ist ein Deal, bei dem am Ende für beide Seiten mehr herauskommt“ - Thomas Hobbes

Noch nie war uns das Zitat von Thomas Hobbes näher als in 2020. Ihr Vertrauen in uns und unsere Haltung haben unsere Entwicklung in der Krise stark geprägt. Gerade in diesem Jahr wurde uns bewusst, wie schwierig es ist, Tag für Tag aufs Neue zuversichtlich in die Zukunft zu blicken. Unser Wille weiterzumachen hat uns stark geholfen, neue Ideen in Online-Trainings und -Ausbildungen umzusetzen.

Wir verbinden in unseren Seminaren und Ausbildungen Elemente aus Online-Sessions, Workshops und individuellem Coaching – alles wird begleitet von einer App mit einem digitalen Trainingsraum. Dieser kann auch über das Training hinaus genutzt werden. Unsere Teilnehmenden machen so Erfahrungen auf vielfältigen Lernwegen. Sie probieren sich aus, um auf diese Weise gut gerüstet für ihre beruflichen Herausforderungen – auch außerhalb der eigenen Komfortzone – zu sein.

Wir denken, dass Weiterbildung - gerade in der aktuellen Entwicklung - eine persönliche Reise ist, die Menschen zusammenbringt und stärkt. Wir fördern in unseren Seminarreisen die intensive Auseinandersetzung mit sich selbst und den Perspektiven anderer Teilnehmender aus unterschiedlichen Branchen in einer vertrauensvollen Atmosphäre. So schaffen wir Klarheit über den nächsten Entwicklungsschritt.

Ralf Brenner  
Yvonne Funcke

In 2021 ...

- ... bauen wir unseren Blended Learning Bereich für Sie weiter aus.
- ... starten wir unser neues Format *Rhetorik-Bootcamp*, um auf Manipulationsversuche sicher reagieren zu können.
- ... bieten wir Ihnen eine Coach-Ausbildung kompakt im Live-Online-Format an.

Für Wachstum von Potenzialen bleiben wir dabei:  
Neu erfinden, aber handlungsfähig bleiben!

Unter [WWW.FROMM-SEMINARE.DE](http://WWW.FROMM-SEMINARE.DE) erhalten Sie weitere Informationen und können sich bequem online anmelden. Gern nehmen wir Ihre Anmeldung auch per E-Mail oder Post entgegen.

Bei Fragen freuen wir uns darauf, Sie persönlich zu beraten: T +49 (0) 40 30 37 64-4.





Von **CHARLES FROMM** 1923 als FROMM-Redeschule gegründet, existiert das Unternehmen in der fünften Generation und ist heute in den Kompetenzfeldern der Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung aktiv.

**UNSER TEAM** arbeitet mit großem Engagement, fachlichem Know-how und einem feinen Gespür für die Themen der Zeit. Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren, Workshops, Coachings und Beratung.

Unter **WWW.FROMM-SEMINARE.DE** erhalten Sie weitere Informationen und können sich bequem online anmelden. Oder senden Sie uns Ihre Anmeldung an [info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de).

### INHOUSE SEMINARE

Gern bieten wir Ihnen unsere Seminare individualisiert als Inhouselösung bzw. in englischer Sprache an.



FROMM Managementseminare & -beratung KG  
Große Elbstraße 38  
22767 Hamburg  
T +49 (0) 40 30 37 64-4  
F +49 (0) 40 30 37 64-64  
[info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de)  
[www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de)

### TRAINING UND WEITERBILDUNG

- Führen
- Verhandeln
- Gesprächsführung
- Selbstmanagement
- Präsentieren
- Vertrieb
- Projektmanagement

### LEADERSHIP AKADEMIE

- Führungsseminare, -workshops und Coachings
- Leadership- bzw. Führungsentwicklungsprogramme
- für die Praxis aufbereitetes Wissen, aktuelle Erkenntnisse und Forschungsergebnisse, die Ihnen zur Verfügung gestellt werden

### ORGANISATIONSBERATUNG

- Veränderungsprozesse unterstützen
- Visionen und Strategien entwickeln
- Generationswechsel begleiten
- Supervision und Beratung bei anspruchsvollen Projekten, speziell im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und im Servicebereich
- Teams entwickeln
- Mediation und Konfliktberatung

### UNSERE AUFTRAGGEBER/ INNEN

Wir werden von zahlreichen namhaften Unternehmen beauftragt: Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Beiersdorf AG, eresult GmbH, Ernst Russ AG, F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, GFA Consulting Group GmbH, Haspa Direkt Servicegesellschaft für Direktvertrieb mbH, Hermes Germany GmbH, Hypoport AG, IKOR AG, Kälte-Bast GmbH, MÖHRLE HAPP LUTHER Partnerschaft mbB, Nexperia Germany GmbH, NXP Semiconductors Germany GmbH, Olympus Europa SE & Co. KG, RPM – revolutions per minute Gesellschaft für Kommunikation mbH, Techniker Krankenkasse, Deutsches Elektronen-Synchrotron DESY, Stern-Wywiol Gruppe GmbH & Co. KG, WEINMANN Emergency Medical Technology GmbH + Co. KG u.v.m.



## 1. JAHRESHÄLFTE

<b>FEBRUAR</b>	12.02. – 30.04.2021	Führungsmethoden: Coaching-Kompetenz kompakt
<b>MÄRZ</b>	22.03. – 23.03.2021	Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
	24.03.2021	Mitarbeitergespräche führen
	29.03.2021	Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren
	31.03. – 01.04.2021	Konfliktmanagement
<b>APRIL</b>	06.04. – 08.04.2021	Vom Kollegen zum Chef
	12.04. – 13.04.2021	Mein persönlicher Konfliktstil
	15.04. – 16.04.2021	Rhetorik – Auftritt und Präsenz
	19.04. – 21.04.2021	Teamarbeit – Wir im Team!
	20.04.2021	Zeit haben oder nehmen
	28.04. – 29.04.2021	Führen ohne Chef-Funktion
<b>MAI</b>	03.05. – 04.05.2021	Gespräche konstruktiv führen
	05.05.2021	Meetings effektiv moderieren
	07.05.2021	Innovationstraining
	18.05.2021	Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen
	19.05. – 20.05.2021	Strategien und Taktiken in Verhandlungen
	26.05. – 27.05.2021	In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen
	31.05. – 01.06.2021	Gelassenheit durch Lassen
<b>JUNI</b>	15.06. – 16.06.2021	Wirkungsvoll präsentieren



## 2. JAHRESHÄLFTE

<b>SEPTEMBER</b>	02.09. – 03.09.2021	Rhetorik – Auftritt und Präsenz
	09.09. – 10.09.2021	Rhetorik – Bootcamp
	13.09. – 14.09.2021	Gelassenheit durch Lassen
	13.09. – 15.09.2021	Teamarbeit – Wir im Team
	15.09. – 16.09.2021	In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen
	27.09. – 28.09.2021	Wirkungsvoll präsentieren
	29.09.2021	Zeit haben oder nehmen
<b>OKTOBER</b>	18.10. – 19.10.2021	Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
	25.10.2021	Mitarbeitergespräche führen
	25.10.2021	Innovationstraining
	27.10. – 29.10.2021	Vom Kollegen zum Chef
	28.10. – 29.10.2021	Rhetorik – Gekonnt argumentieren
<b>NOVEMBER</b>	01.11. – 02.11.2021	Gespräche konstruktiv führen
	03.11. – 05.11.2021	Step into Project Leadership – Kompakt
	08.11.2021	Entscheiden
	10.11. – 11.11.2021	Konfliktmanagement
	15.11.2021	Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen
	24.11. – 26.11.2021	Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte
<b>DEZEMBER</b>	06.12. – 07.12.2021	Mein persönlicher Konfliktstil



## FÜHREN

Führen ohne Chef-Funktion	7
Vom Kollegen zum Chef	7
Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte	8

## FÜHRUNGSWERKSTATT

Konfliktmanagement	8
Entscheiden	9
Teamarbeit – WIR im Team	9
Mitarbeitergespräche führen	10
Meetings effektiv moderieren	10
Führungsmethoden: Coaching-Kompetenz kompakt	11

## VERHANDELN

Verhandlungstechniken geschickt einsetzen	12
Strategien und Taktiken in Verhandlungen	12

## GESPRÄCHSFÜHRUNG

Gespräche konstruktiv führen	13
Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen	13
In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen	14
Rhetorik – Auftritt und Präsenz	14
Rhetorik – Gekonnt argumentieren	15
Rhetorik – Bootcamp	15

## SELBSTMANAGEMENT

Mein persönlicher Konfliktstil	16
Innovationstraining	16
Zeit haben oder nehmen	17
Gelassenheit durch Lassen	17

## PRÄSENTIEREN

Wirkungsvoll präsentieren	18
Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren	18

## PROJEKTMANAGEMENT

Step into Project Leadership kompakt	19
--------------------------------------	----

Was gibt's sonst Neues bei Fromm?	20
-----------------------------------	----

Unser Online-Angebot im Überblick	20
-----------------------------------	----

Ihr FROMM Kompetenzteam	21
-------------------------	----

Unsere Seminarräume am Fischmarkt	24
-----------------------------------	----

Allgemeine Geschäftsbedingungen und weitere Informationen	26
---	----

## Führen ohne Chef-Funktion

### Im agilen Projektumfeld zum Ergebnis führen

In Ihrem Job sind Sie abhängig von der Zu- und Mitarbeit der anderen, ohne Weisungsbefugnis zu haben. Sie sind ergebnisverantwortlich und agieren über die hierarchischen Ebenen hinweg. Sie moderieren Besprechungen oder vertreten Unternehmensentscheidungen bis zur Umsetzung. Dabei sind Sie täglich mit vielen neuen Fragen konfrontiert.

### Zielgruppe

Projektleitende, Scrum Master, Product Owner, Stabstellen, Stellvertretende oder Fachverantwortliche

**Termin** 28.04. – 29.04.2021 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Vom Kollegen zum Chef

### Gewinnen Sie Führungskompetenz für Ihre neue Verantwortung

Was schlechte Führung ist, wissen die meisten intuitiv sofort. Doch wie funktioniert Führung eigentlich richtig? Auf die Tücken der neuen Führungsrolle werden Sie nur selten vorbereitet, wenn Sie in einem bestehenden Arbeitsumfeld zur Führungskraft werden. Und auch, wenn Sie das Team wechseln, stehen Sie als angehende Führungskraft vor ähnlichen Fragen: Was darf ich in meiner neuen Funktion noch? Was muss ich tun? Wie kommuniziere ich mit Mitarbeitenden und wie mit meinen Vorgesetzten? Wie gebe ich richtig Feedback?

### Zielgruppe

Führungskräfte, die neu in der Führungsrolle sind und Potenzialtragende, die in naher Zukunft Verantwortung übernehmen werden

**Termine** 06.04. – 08.04.2021 (3,0 Tage)

27.10. – 29.10.2021 (3,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 2.011,10 inkl. MwSt.

## Boxenstopp für erfahrene Führungskräfte

### Eine außergewöhnliche Bestandsaufnahme mit Veränderungsimpuls

Als Führungskraft wird täglich viel von Ihnen erwartet. Sie treffen schnelle Entscheidungen, bewältigen komplexe Aufgaben, gestalten die Kommunikation mit Mitarbeitenden und Führungskollegen. Dabei sind Sie Vorbild im Unternehmen – ob Sie wollen oder nicht. Auch für erfahrene Führungskräfte gibt es Herausforderungen, vor allem in Veränderungsprozessen. Wie können Sie Potenziale in Ihrem Verantwortungsbereich aktivieren? Mit welcher Aufwand-Nutzen-Bilanz erzielen Sie Ihre Erfolge? In diesem Seminar arbeiten Sie intensiv an der Gestaltung Ihrer aktuellen Führungssituation und entwickeln Ihre persönliche Zielplanung weiter.

### SEMINAR PLUS

Sie erhalten ein persönliches Leadership-Profil, mit dem Sie sich und Ihre Teammitglieder einschätzen können. Nach dem Seminar haben Sie eine Einzelcoaching-Sitzung, in der Sie weiter an Ihrer zentralen Fragestellung arbeiten.

### Zielgruppe

Führungskräfte des oberen Managements, die Bereiche oder Großprojekte führen; Führungskräfte, die Führungskräfte führen; Geschäftsführende, Partner und Partnerinnen von Gesellschaften, Unternehmer und Unternehmerinnen

**Termin** 24.11. – 26.11.2021 (2,5 Tage Präsenzseminar plus Profilerstellung und Einzelcoaching)  
**Seminarpreis** EUR 2.130,10 inkl. MwSt.

## Führungswerkstatt: Konfliktmanagement

### Wie Sie konstruktive Lösungen herbeiführen

Konflikte im Arbeitsalltag sind normal. Sie erschweren die Zusammenarbeit zwischen Teammitgliedern, Schnittstellen oder Abteilungen. Die Beteiligten erleben sie oft als belastend und die Lösungschancen werden von Sachthemen überlagert. Dies kostet viel Energie, Zeit und letztlich auch Geld. Erleben Sie, wie Konflikte zur Chance werden und neue Wege eröffnen können, wenn die Beteiligten ihre Konflikte aktiv anpacken.

### SEMINAR PLUS

Begeben Sie sich in simulierte Konfliktsituationen und üben Sie mit verschiedenen Techniken, Konflikte zu klären. Unsere professionelle SeminarschauspielerIn erzeugt dabei in einer gesonderten Einheit im Seminar ein Setting, das einem echten Konflikt nahekommt. Probieren Sie aus, wie Sie Ihre Emotionen in Konflikten managen können und auch welche Handlungsmöglichkeiten Sie haben.

### Zielgruppe

Führungskräfte, Personalverantwortliche mit internen Beratungsfunktionen, Projektleitende, Scrum Master und Product Owner.

**Termine** 31.03. – 01.04.2021 (2,0 Tage)  
10.11. – 11.11.2021 (2,0 Tage)  
**Seminarpreis** EUR 1.416,10 inkl. MwSt.



## Führungswerkstatt: Entscheiden

### Sicher entscheiden, klar kommunizieren

Wir treffen durchschnittlich rund 20.000 Entscheidungen täglich – den Großteil intuitiv aus dem Bauch heraus. Im Management entscheiden Entscheidungen über den Erfolg oder Misserfolg. Abseits bewährter Entscheidungsrouinen erweitern Sie in diesem Seminar Ihre Kompetenz, sicher zu entscheiden und diese Entscheidungen umsetzungsorientiert zu kommunizieren.

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleitende, Product Owner und Stabsstellen, die entscheiden oder Entscheidungen zu vertreten haben

**Termin** 08.11.2021 (1,0 Tage)  
**Seminarpreis** EUR 821,10 inkl. MwSt.

## Führungswerkstatt: Teamarbeit – Wir im Team

### Gemeinsam zum Ziel

In den meisten Unternehmen ist die Zusammenarbeit komplexer geworden. Eine gute Teamkooperation kann Zufriedenheit herstellen oder, wenn sie fehlt, zum Stressor werden. Das Arbeiten in virtuellen, standort- und unternehmensübergreifenden Teams ist gängige Praxis geworden. Ob zeitlich begrenzte Projektteams oder Bereichsteams – Individuen und ihre Interaktionsfähigkeiten sind entscheidend für den Erfolg von heute. Nicht ohne Grund finden wir auf Platz 1 des Agilen Manifestes das Leitprinzip: Individuen und Interaktionen haben Vorrang vor Prozessen und Werkzeugen.

### Zielgruppe

Projektleitende, Teamleitende, Produkt Owner, Scrum Master sowie alle, die erfolgreich in Teams arbeiten und ihre Teamleadership-Kompetenzen zielführend zum Einsatz bringen wollen

**Termine** 19.04. – 21.04.2021 (3,0 Tage)  
13.09. – 15.09.2021 (3,0 Tage)  
**Seminarpreis** EUR 2.011,10 inkl. MwSt.

## Führungswerkstatt: Mitarbeitergespräche führen

### Wirksam zur Leistung motivieren

Regelmäßige Gespräche und speziell Jahresgespräche mit den Mitarbeitenden sind ein gängiges Führungsinstrument in vielen Unternehmen. Sie werden sehr unterschiedlich genutzt – oft mehr oder weniger systematisiert. Notwendige Veränderungsimpulse bei Mitarbeitenden zu geben, ist für viele Führungskräfte ein Thema. Wie geben Sie motivierendes Feedback und platzieren Kritik? Wie bewerten Sie Leistung und zeigen wertschätzend Entwicklungsperspektiven auf? Mit den richtigen Fragen und Antworten bereiten Sie sich gezielt auf Ihre Gespräche vor.

### Zielgruppe

Führungskräfte, die Mitarbeitergespräche führen oder führen werden

<b>Termine</b>	24.03.2021 (1,0 Tage) 25.10.2021 (1,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 821,10 inkl. MwSt.

## Führungswerkstatt: Meetings effektiv moderieren

### Meetingswerkstatt zu Daily, Retros, Reviews & Co.

Finden Sie das richtige Methodenset zur passenden Situation und motivieren Sie die Teilnehmenden, sich im Meeting einzubringen. Mit der zielführenden Vorbereitung, einer professionellen Durchführung und der ergebnisorientierten Perspektive nutzen Sie die Kreativität Ihrer Gruppe noch effektiver.

### Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Projektleitende, Fach- und Führungskräfte, die Meetings vorbereiten und durchführen

<b>Termin</b>	05.05.2021 (1,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 821,10 inkl. MwSt.



## Führungsmethoden: Coaching-Kompetenz kompakt

### Ausbildung zum zertifizierten FROMM Coach

Interne und externe Coachings erfreuen sich in agilen Arbeitsumfeldern einer hohen Beliebtheit. Der Methodenkoffer eines Coaches bietet viele gute Ansätze, um individuelle Veränderungsprozesse zu begleiten. In kurzweiligen 3-Stunden-Format erfahren Sie mehr über die Methoden und bilden Ihre Coaching-Kompetenz aus.

### Zielgruppe

Führungskräfte, Personalverantwortliche, HR Businesspartner, Trainierende und Beratende

### Inhalte

- Coaching-Kompetenz entwickeln
- Veränderungsprozesse im Coaching gestalten
- Kommunikation als Beratende und Coachende
- Coachee in individueller Persönlichkeit einschätzen
- Bedarfsanalyse als Beratende und Coachende
- Aufbau des Coachings
- Vom Zuhören zur Lösung
- Transfersicherung mit dem Coachee sichern
- Platzierung als Coach
- Supervision und Peergroup-Arbeit
- Falldokumentation und Coach-Zertifizierung

<b>Termine</b>	12.02. – 30.04.2021, 10 Termine jeweils freitags
<b>Uhrzeit</b>	14:00 – 17:00 Uhr
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.178,10 pro Person inkl. MwSt..



## Verhandlungstechniken geschickt einsetzen

### Wie Sie Verhandlungen meistern

Erfolgreich zu verhandeln ist eine Herausforderung, insbesondere wenn diese Aufgabe noch neu und ungewohnt ist. Erfolgreiches Verhandeln ist erlernbar und beginnt mit dem gelungenen Einsatz von Verhandlungstechniken, rhetorischen und kommunikativen Skills. In diesem Seminar stärken Sie Ihr Verhandlungsgeschick und gewinnen wichtige Hebel für Ihren Verhandlungserfolg.

### Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Fach- und Führungskräfte, für die Verhandeln zur zukünftigen beruflichen Praxis gehören wird

<b>Termine</b>	22.03. – 23.03.2021 (2,0 Tage) 18.10. – 19.10.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Strategien und Taktiken in Verhandlungen

### Optimieren Sie Ihre Kompetenz in Verhandlungen

Sie erleben in Verhandlungen starke Interessengegensätze oder verhärtete Positionen und fragen sich dann, mit welcher Strategie Sie noch Ihre Resultate erreichen? Wie und wann nähern sich Verhandlungspartner in verfahrenen Situationen an? In diesem Seminar geht es darum, Ihre Handlungsalternativen zu erweitern, um mit unterschiedlichen Strategien Ihr Verhandlungsergebnis zu beeinflussen.

### SEMINAR PLUS

Begeben Sie sich in einer gesonderten Seminareinheit in Verhandlungssituationen, die einer echten Verhandlung nahekommen. Unsere professionelle SeminarschauspielerIn tritt Ihnen dabei mit verschiedenen Strategien und Verhaltensweisen entgegen, die typisch für Verhandlungen sind. Probieren Sie verschiedene Strategien aus. Erfahren Sie Ihre Stärken und fügen Sie Ihrem Verhandlungsgeschick neue Techniken hinzu.

### Zielgruppe

Verhandlungsführende, Projektleitende und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung und grundlegenden Kommunikationskompetenzen, die ihr strategisches Verhandlungsrepertoire erweitern wollen

<b>Termin</b>	19.05. – 20.05.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.



## Gespräche konstruktiv führen

### Mit Gesprächstools besser zum Ergebnis kommen

Kommunikation findet im Austausch mit anderen statt. Entscheidend ist dabei, was wirklich beim anderen ankommt. Das Resultat kann je nach Gesprächspartner vielfältig sein. Wie erreichen Sie Ihr Gegenüber wirklich? Wie decken Sie geschickt Kommunikationsfallen auf und reagieren darauf angemessen? In diesem Seminar erhalten Sie wirkungsvolle Instrumente, mit denen Sie Ihre Gespräche zu einem produktiven Ergebnis führen.

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die im beruflichen Alltag ihre kommunikativen Fähigkeiten stärken möchten und mit wirksamem Handwerkszeug Gespräche zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führen wollen

<b>Termine</b>	03.05. – 04.05.2021 (2,0 Tage) 01.11. – 02.11.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Kommunikationskompass – Mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen

### Besser kommunizieren – verstehen und verstanden werden

Wir nehmen unsere Umwelt individuell wahr und teilweise komplett anders als unsere Gesprächspartner. Woran liegt das? Gibt es bevorzugte Sicht- und Verhaltensweisen von uns und unseren Gesprächspartnern? In diesem Seminar entdecken Sie Ihre persönlichen Stärken, Bedürfnisse und Kommunikationskanäle. Diese entwickeln Sie zu wirkungsvollen Instrumenten für Ihre Gespräche.

### SEMINAR PLUS

Im Seminar enthalten ist die Erstellung eines individuellen Persönlichkeitsprofils, mit dem Sie Klarheit über Ihre eigenen Stärken und Begabungen sowie Kontakt- und Kommunikationsmuster gewinnen.

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die im beruflichen Alltag ihre kommunikative Kompetenz erweitern wollen

<b>Termine</b>	18.05.2021 (1,0 Tage) 15.11.2021 (1,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.059,10 inkl. MwSt.



## In schwierigen Gesprächen zum Durchbruch kommen

### Gesprächssituationen souverän meistern

Unangenehme und kritische Gespräche kosten bereits im Vorfeld viel Energie. Sie belasten emotional und lösen Unsicherheiten aus. Durch eine bessere Einschätzung von Gesprächssituationen gewinnen Sie Souveränität. Im Seminar erarbeiten und erfahren Sie Strategien, Feedback und konkrete Handlungsansätze für schwierige Gesprächssituationen im Alltag.

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die ihre Kompetenz in der Gesprächsführung und ihr Einschätzungsvermögen von Gesprächspartnern verbessern wollen. Grundlegendes Kommunikations-Know-how ist vorhanden.

<b>Termine</b>	26.05. – 27.05.2021 (2,0 Tage) 15.09. – 16.09.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Rhetorik – Auftritt und Präsenz

### Wie Sie selbstsicher im Gespräch überzeugen

In Gesprächen und Meetings mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten gilt es, Souveränität auszustrahlen und Vorstellungen angemessen durchzusetzen. Dieses Seminar setzt bei Ihrer Persönlichkeit an. Sie machen sich in diesem Seminar bewusst, wie Sie Ihre rhetorischen Stärken besser einsetzen können.

### SEMINAR PLUS

Sie erweitern Ihre rhetorische Beweglichkeit – im Seminarraum und am ersten Abend des Seminars im außergewöhnlichen Ambiente der HAMBURGER KUNSTHALLE.

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die ihr rhetorisches Profil erweitern wollen, um mit mehr Lebendigkeit, Klarheit und Standing aufzutreten.

<b>Termine</b>	15.04. – 16.04.2021 (2,0 Tage) 02.09. – 03.09.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.



## Rhetorik – Gekonnt argumentieren

### Überzeugend den Gesprächspartner abholen

Sie wollen Menschen für ein Thema gewinnen und Kunden im Vertrieb überzeugen. Sie leiten und moderieren Besprechungen und vertreten Ideen, Ergebnisse und Entscheidungen gegenüber Kollegen und Vorgesetzten. In diesem Seminar lernen und üben Sie, diese herausfordernden Situationen rhetorisch zu gestalten.

### Zielgruppe

Projekt- oder Gruppenleitende, die Mitarbeitende bzw. Gruppen fachlich steuern (z.B.: Projekt- oder Produktmanager sowie Scrum Master und Product Owner), Vertriebsmitarbeitende

**Termine** 28.10. – 29.10.2021 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Rhetorik – Bootcamp

### Sichern Sie sich Ihre rhetorische Fitness

Sie sind regelmäßig rhetorisch gefordert, dann sind Sie in diesem Bootcamp-Seminar genau richtig. Sie erfahren, was es braucht, um mit unfairem und manipulativer Rhetorik umzugehen.

Anhand ausgewählter Situationen machen Sie sich fit für die rhetorischen Herausforderungen im Unternehmensalltag – beispielsweise wie Sie bei Abwertungen oder persönlichen Angriffen bestehen oder unangenehme Entscheidungen intern und extern vertreten.

### Zielgruppe

Führungskräfte, Stabsstellen, Projektleitende und Beratende sowie intern und extern Verantwortliche für Kommunikation und Veränderungsthemen in Unternehmen. Kurz, all jene, die mit ihrer Schlagfertigkeit und Überzeugungskraft gefordert sind. Wenn Ihnen die rhetorischen Grundwerkzeuge bereits geläufig sind, dann sind Sie hier richtig.

**Termine** 09.09. – 10.09.2021 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.416,10 inkl. MwSt.



## Mein persönlicher Konfliktstil

### Das eigene Konfliktverhalten mit seinem Einfluss auf andere verstehen

Verdrängen, vermeiden oder konfrontieren? Konflikte haben eher eine negative Bedeutung, und die konstruktive Auseinandersetzung fällt oft schwer. Wie gehen Sie mit Konflikten um? Ziehen Sie sich in Ihr Schneckenhaus zurück oder stürzen Sie sich kopfüber in den Kampf? Gewinnen Sie mehr Souveränität und Handlungsoptionen in kritischen Situationen.

### Zielgruppe

Mitarbeitende, die mehr über ihr persönliches Konfliktverhalten und dessen Wirkung erfahren wollen, um es verändern zu können

**Termine** 12.04. – 13.04.2021 (2,0 Tage)

06.12. – 07.12.2021 (2,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Innovationstraining

### Kreativ mit Methode

Als Fach- bzw. Führungskraft sind Sie oft gefordert, neue Impulse im Team zu aktivieren und neue Ideen einzubringen. Das leere Blatt Papier, aber auch Brainstorming auf Kommando führen oftmals eher in die Blockade, statt einen kreativen Ideenfindungsprozess zu fördern.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die mehr Innovationsfähigkeit in ihrem Arbeitsumfeld aktivieren möchten

**Termine** 07.05.2021 (1,0 Tage)

25.10.2021 (1,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 821,10 inkl. MwSt.





## Zeit haben oder nehmen

### **Zeitmanagement mit Zeitgeist**

Können wir wirklich die Zeit managen oder ist es sinnvoller, den Hebel bei sich selbst anzusetzen? Auf dem Weg von hoher Arbeitsbelastung und Stress zu mehr Klarheit und Zufriedenheit im Leben gilt es, bewusst mit der Ressource Zeit umzugehen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre individuelle Leistungsfähigkeit steigern und Ihren Arbeitsstil optimieren können.

### **Zielgruppe**

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

<b>Termine</b>	20.04.2021 (1,0 Tage) 29.09.2021 (1,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 821,10 inkl. MwSt.

## Gelassenheit durch Lassen

### **Selbst- und Stressmanagement mit Methode**

Der Druck im Arbeitsalltag kann uns täglich herausfordern. Stressoren wirken dann von außen und innen auf uns als Berufstätige ein. Das ist kraftraubend und führt zu Denk- und Handlungsblockaden, denn im Stress funktioniert unser Gehirn nur eingeschränkt. Wir erarbeiten mit Ihnen in diesem Seminar, wie Sie mit wachsendem Druck umgehen und Ihre Leistungsfähigkeit sichern können.

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende, die hohen Arbeitsbelastungen ausgesetzt sind und Schritte gehen wollen, um aktiv und sicher mit ihren Ressourcen den beruflichen Alltag zu meistern

<b>Termine</b>	31.05. – 01.06.2021 (2,0 Tage) 13.09. – 14.09.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.



## Wirkungsvoll präsentieren

### Wie Sie Zuhörende für Ihre Ziele, Produkte oder Ideen gewinnen

Fünf 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 Auftreten. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Potenziale für noch wirkungsvollere Präsentationen nutzen.

#### Zielgruppe

Mitarbeitende, die intern oder vor Kunden präsentieren und die Wirkung und Überzeugungskraft ihrer Präsentationen steigern wollen

<b>Termine</b>	15.06. – 16.06.2021 (2,0 Tage) 27.09. – 28.09.2021 (2,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 1.416,10 inkl. MwSt.

## Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren

### Wie Sie mit Kernbotschaft und pyramidalem Präsentieren zielsicher Ihr Publikum erreichen

Im Spagat aus knappen zeitlichen Ressourcen und einer multimedialen Informationsüberflutung ist die möglichst alles umfassende Präsentation oft ein ermüdendes Auslaufmodell. Wer sein Gegenüber schnell erreichen möchte, muss erst seine Kernbotschaft vermitteln, um damit Neugier und Interesse zu wecken. Dies erfordert ein methodisches und ergebnisorientiertes Vorgehen.

#### Zielgruppe

Mitarbeitende, die in der Durchführung von Meetings, Besprechungen und Präsentationen erfahren sind und ihre Fähigkeiten methodisch verbessern möchten

<b>Termin</b>	29.03.2021 (1,0 Tage)
<b>Seminarpreis</b>	EUR 821,10 inkl. MwSt.



## Step into Project Leadership kompakt

### **Projekte ganzheitlich führen**

Rund 98% der Unternehmen, bei denen das Projektgeschäft wesentlicher Bestandteil des Unternehmens ist, wünschen sich eine höhere Zuverlässigkeit bei Terminen und Ergebnissen.

Oft liegt der Fokus in der Projektarbeit auf der technischen bzw. fachlichen Umsetzung. Dort haben die meisten Projektleitenden ihre unbestrittene Kompetenz. Tatsächlich sind Projektleitende Führungskräfte auf Zeit, denn sie managen Change-Prozesse, kommunizieren und motivieren, entwickeln Teams und vieles mehr.

### **Zielgruppe**

Das Trainingsprogramm richtet sich an talentierte Nachwuchs-Projektleitende, Projektleitende mit ersten Erfahrungen, Projektleitende mit wachsenden Projekten, Führungskräfte in Matrixorganisationen

**Termin** 03.11. – 05.11.2021 (3,0 Tage)

**Seminarpreis** EUR 2.011,10 inkl. MwSt.



## Was gibt's sonst Neues bei Fromm?



FROMM-Youth geht an den Start mit folgenden Seminaren für die jüngere Generation:

### Präsentationslounge

Vortragssituationen fordern uns ganz schön heraus, und manchmal ist es gar nicht so einfach, vor Publikum zu sprechen. Dennoch gilt es auch als jugendlicher Mensch, Souveränität auszustrahlen und gekonnt die durchdachten Themen zu präsentieren. Aber wie?

Ab sofort in der Präsentationslounge bei uns am Fischmarkt.

<b>Termin</b>	auf Anfrage
<b>Dauer</b>	4,0 Stunden
<b>Seminarpreis</b>	EUR 119,00 inkl. MwSt.

### Rhetorik für Jugendliche – Selbstbewusstes Auftreten

Unsere Stimme ist unser bekanntestes Werkzeug, um unsere Meinung zu präsentieren oder Informationen vorzutragen, aber was ist mit dem Rest? Dein Körper hat so viel ungenutztes Potential, welches vor allem in jungen Jahren dabei helfen kann, selbstbewusster zu wirken, verständlicher zu kommunizieren und zu präsentieren. Wir zeigen Dir, wie es geht.

<b>Termin</b>	auf Anfrage
<b>Dauer</b>	4,0 Stunden
<b>Seminarpreis</b>	EUR 119,00 inkl. MwSt.



## Unser Online-Angebot im Überblick

Unser Online Angebot läuft 2021 monatlich weiter.

Ab dem 2. Februar haben Sie die Möglichkeit, im Live-Online-Trainingsformat mit unseren Trainierenden zu arbeiten. Das Themenspektrum umfasst folgende Seminare:

- Präsentationswerkstatt: Pyramidal präsentieren kompakt
- Online moderieren – Tipps für gängige Fallen
- Gesprächsführung: Smart argumentieren
- Motivationsblockade adé
- Zeitmanagement
- Coaching-Kompetenz kompakt

<b>Termin</b>	auf Anfrage
<b>Dauer</b>	2,0 Stunden
<b>Seminarpreis</b>	EUR 60,00 inkl. MwSt.

Melden Sie sich einfach per E-Mail unter [info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de), um sich anzumelden oder den aktuellen nächsten Termin zu erfahren.



### RALF BRENNER

Geschäftsführender Gesellschafter

Dipl.-Ing. Maschinenbau, Dipl.-Trainer und Berater (DTA), Zertifizierter SIZE-Coach und Ausbildung in systemischer Organisationsberatung, Zertifizierter Live Online Trainer

#### Themen

Organisationsberatung, Führen, Projektmanagement, Verhandeln, Vertrieb, Teamentwicklung, Moderation, Coaching



### YVONNE FUNCKE

Geschäftsführende Gesellschafterin

Dipl.-Kauffrau (Magistra rer. oec. soc.), Spezialisierung in Personal- und Unternehmensführung, Arbeits- und Organisationspsychologie, Zertifizierte Mediatorin und Konfliktberaterin, Zertifizierter SIZE-Coach und -Berater, Zertifizierte Live Online Trainerin, Zertifizierter dvct-Coach

#### Themen

Organisationsberatung, Führen, Konfliktmanagement, Konfliktberatung und Mediation, Kommunikation, Teamentwicklung, Coaching



### JULIA BAUM

Master of Arts "Speech Communication and Rhetoric", Regisseurin, Trainerausbildung, Dipl.-Pädagogin, Dipl.-Theaterpädagogin

#### Themen

Rhetorik, Kommunikation, Stimme, Auftrittcoaching



### EVA-MARIA KERKHOFF

Dipl.-Schauspielerin, Ausbildungen in klassischem Gesang, NLP (DVNLP), Argumentation und Dialektik

#### Themen

Rhetorik, Kommunikation, Stimme, Auftrittcoaching



### JAN-FREDO WILLMS

Dipl.-Psychologe mit den Schwerpunkten Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Personalentwicklung, Ausbildung zum systemischen Berater und Coach

#### Themen

Selbstmanagement, Kommunikation, Meetings, Zeitmanagement, Präsentieren



### ARND MEYER

Dipl.-Ing. für Technische Informatik, Certified Project Management Professional PMP (PMI), Führungskraft und Großprojektleiter IT, Leadership & Sales Trainer, international, Zertifizierter DISG®-Trainer

#### Themen

Projektmanagement, Kommunikation, Teamentwicklung, Verhandeln, Vertrieb, Führen, Moderation



### ANDREAS BESSEL

Hochschulzertifikat Kommunikationspsychologie, Rhetorik im Medienkontext, Öffentlichkeitsarbeit, Projektmanagement PMP Examination, Trainerausbildung, Kaufmann im Einzelhandel

#### Themen

Führen, Kommunikation, Teamentwicklung, Verhandeln, Vertrieb, Präsentation, Zeitmanagement



### HANNES SIEBER

Studium der Sozial- und Erziehungswissenschaften, Ausbildung in Transaktionsanalyse in den Anwendungsbereichen Psychotherapie und Organisation, geprüfter Transaktionsanalytiker (CTA). Gründer, Geschäftsführer und Inhaber von SIZE Success

#### Themen

Führen, Transaktionsanalyse, Life-Balance, Persönlichkeitsentwicklung, Vertrieb



**ANJA MEISSLER**

Kunden- und Seminarmanagement  
T +49 (0) 40 30 37 64-4  
anja.meissler@fromm-seminare.de



**MAXIM STUMPF**

Kunden- und Seminarbetreuung  
T +49 (0) 40 30 37 64-50  
maxim.stumpf@fromm-seminare.de





Mit einem ganz besonderen Ausblick auf die Elbe und den Hamburger Hafen befinden wir uns mit unseren Seminarräumen direkt gegenüber der Fischauktionshalle im 3. Obergeschoss. Hier erwarten wir Sie in ruhiger und persönlicher Arbeitsatmosphäre in modern ausgestatteten Räumen.

Im offenen Empfangsbereich genießen Sie Getränke und Snacks und haben hier die Gelegenheit, sich auszutauschen.







### Übersicht

- Seminarraum mit professioneller und technisch moderner Trainingsausstattung
- Der Raum ‚Fischmarkt‘ ist nach Norden ausgerichtet und kann auf 65 qm je nach Bestuhlung mit zwei bis 30 Teilnehmern genutzt werden
- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten für unterschiedliche Workshop-Situationen
- Bestuhlung nach Ihren Wünschen als offener Stuhlkreis, U-Form, parlamentarisch, Konferenz etc.
- Wir buchen gern Restaurants in unserer Nähe oder organisieren ein Catering
- Persönliche Veranstaltungsbetreuung während Ihres Aufenthaltes bei uns

### SEMINARRAUM MIETEN

Sie sind auf der Suche nach passenden Räumlichkeiten für Ihre Meetings, Workshops, Seminare etc.? Wir bieten Ihnen gern die Vermietung unsere Seminarraume an. Profitieren Sie von unserer Trainings- und Veranstaltungserfahrung. Sprechen Sie uns einfach an. Wir beantworten gern Ihre Fragen und erstellen Ihnen ein Angebot.

Wir freuen uns auf Sie!



## ANMELDUNG

Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Wählen Sie hierzu bitte unser vorbereitetes Formular unter [www.fromm-seminare.de](http://www.fromm-seminare.de). Sollte Ihnen der Zugang zu dem Online-Formular nicht möglich sein, schicken Sie uns eine E-Mail an [info@fromm-seminare.de](mailto:info@fromm-seminare.de) oder senden Sie unser Fax-Formular an 040 30 37 64-64.

Die Reservierung eines Seminarplatzes ist nicht verbindlich. Erst nach Erhalt der Anmeldung wird die Teilnahme im Rahmen des verfügbaren Platzes fest gebucht. Sie erhalten von uns unverzüglich eine schriftliche Anmeldebestätigung mit Rechnung.

## 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 Seminarpartizipation 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 119,00
- 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

Alle genannten Preise und Gebühren verstehen sich inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer.

## 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 Seminare Durchführung wesentliche Bedingungen geändert haben.

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

## WIDERRUFSRECHT

Wenn Sie Verbraucher i.S.d. § 13 BGB sind, d.h. wenn Sie nicht Firmenkunde sind, sondern Privatperson, haben Sie das Recht, gem. §§ 312 und 355 BGB Ihre über Internet getätigte Anmeldung innerhalb von 2 Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (Brief, Fax, Email) zu widerrufen. Die Frist beginnt mit Erhalt der Anmeldebestätigung.

Das Widerrufsrecht erlischt, wenn FROMM Managementseminare & -beratung KG mit der Ausführung der Dienstleistung mit ausdrücklicher Zustimmung des Verbrauchers vor Ende der Widerrufsfrist begonnen hat.



Der Widerruf ist zu richten an:

FROMM

Managementseminare & -beratung KG

Große Elbstraße 38

22767 Hamburg

Fax 040 30 37 64-64

info@fromm-seminare.de

## DATENSCHUTZ / DATENSPEICHERUNG

Hinweis nach § 33 BDSG: Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes durch FROMM Managementseminare & -beratung KG. Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken in Form von Ihrem Namen, dem Namen Ihres Unternehmens, Ihrer Postanschrift oder der Ihres Unternehmens, Ihrer Telefonnummer sowie Ihrer E-Mail-Adresse gespeichert. Ihre Daten werden nur für eigene Zwecke genutzt und nicht an Dritte weitergegeben. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte schriftlich unter Angabe des Werbemittels und Ihrer Anschrift an FROMM Managementseminare & -beratung KG, Große Elbstraße 38, 22767 Hamburg, Fax 040 30 37 64-64, info@fromm-seminare.de mit.

## ANSCHRIFTENÄNDERUNG

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

## WICHTIGE INFORMATIONEN FÜR IHREN SEMINARBESUCH

### Seminarzeiten

Die Seminarzeiten entnehmen Sie bitte der jeweiligen Seminareinladung.

### Seminarort

FROMM

Managementseminare & -beratung KG

Große Elbstraße 38

22767 Hamburg

### Anreise

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

### Einladung

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

### Übernachtung

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



Ausführliche Informationen zu allen Seminaren mit Themeneinblick, Zielgruppe und Nutzen finden Sie im Internet unter:

[WWW.FROMM-SEMINARE.DE/SEMINARE](http://WWW.FROMM-SEMINARE.DE/SEMINARE)



### SEMINARANMELDUNG

Folgende Anmeldemöglichkeiten stehen Ihnen offen (die Anmeldung ist in schriftlicher Form erforderlich):

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

FROMM  
Managementseminare & -beratung KG  
Große Elbstraße 38  
22767 Hamburg

Mit Eingang Ihrer Anmeldung buchen wir verbindlich Ihren Platz im Seminar. Das Eingangsdatum entscheidet im Falle der Überbuchung über Ihre Teilnahme. Sie erhalten von uns umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung und unsere Geschäftsbedingungen.

#### **Vor dem Seminar**

Zwei Wochen vor Seminarbeginn erhalten alle Teilnehmer eine persönliche Einladung mit Informationen zum Seminarablauf und den Inhalten.