

Überzeugend und souverän durch gezielte Körpersprache

Trainieren Sie,

- berufliche Schlüssel-situationen authentisch und erfolgreich zu meistern
- verborgene Hierarchien und Machtkämpfe zu erkennen
- nonverbale Botschaften Ihrer Kunden und Mitarbeiter zu nutzen
- in Meetings Ihre Interessen durchzusetzen
- andere mit Ihrem Vortrag zu begeistern

Sichern Sie sich Ihren Wunschtermin:
29. Februar und 1. März 2012 in München
21. und 22. März 2012 in Düsseldorf
8. und 9. Mai 2012 in Berlin

Getrennt buchbares Aufbauseminar

Mit Ihrer Stimme begeistern

Lernen Sie,

- Ihrer Stimme Kraft, Klang und Präsenz zu geben
- energievoll, lebendig und klar zu sprechen
- redesicher, standfest und gelassen zu kommunizieren

Sichern Sie sich Ihren Wunschtermin:
2. März 2012 in München
23. März 2012 in Düsseldorf
10. Mai 2012 in Berlin

Von über
700 Teilnehmern
im Durchschnitt
mit 1,1 bewertet!

EXKLUSIV bei
Management Circle:

Top-Trainer und Bestseller-Autor:



Stefan Spies
Regisseur und Coach
für Topmanager

Kommentare begeisterter Teilnehmer:

- „Kompetent, konkret und unterhaltsam mit gutem Bezug zur Praxis.“ N. Albus, Bayerischer Rundfunk
- „Die Herangehensweise sowie der Aufbau des Kurses sind aus meiner Sicht einzigartig.“ C. Demand, Vet Pharma Friesoythe GmbH
- „Alles super, sehr interessant, viel gelernt.“ J. Schnieders, cyclos design GmbH

Unsere Wirkung auf andere hängt zu 55% von Körpersprache, zu 38% von unserer Stimme und nur zu 7% von dem ab, was wir sagen!

Trainerin, Coach und Autorin:



Eva Loschky

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Entschlüsseln Sie die Körpersprache-Botschaften anderer und optimieren Sie Ihr eigenes Körpersprache-Potenzial!



Ihr Trainer: Stefan Spies, **Regisseur und Coach**, München

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab **8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung, Tagesüberblick und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Der Körper ist der Handschuh der Seele – Wie Sie die Sprache des Körpers verstehen lernen

- Welche Sprache spricht der Körper?
- Welche Botschaften lassen sich aus der Körpersprache lesen und welche nicht?
- Wie können Sie Ihre Körpersprache gestalten und dabei glaubwürdig bleiben?

10.15 Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance – Wie Sie Menschen für sich gewinnen

- Wie wirken Sie auf andere?
- Wie lässt sich der erste Kontakt überzeugend und authentisch gestalten?
- Wie übertragen Sie eine positive Stimmung?
- Wie setzen Sie durch die Begrüßung Signale?

Praxis: Sie erhalten ein individuelles Feedback und proben Ihren „ersten Auftritt“. Sie lernen, wie Sie mit Hilfe Ihrer nonverbalen Präsenz den Eindruck Ihres Gegenübers lenken.

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Nonverbale Signale – Wie Sie Haltung, Gestik und Mimik anderer deuten und für sich nutzen

- Status: Woran erkennen Sie, wie sich der andere Ihnen gegenüber wirklich einordnet?
- Wendepunkte: Wie nutzen Sie unbewusste Körperimpulse Ihres Kontrahenten während einer Verhandlung?
- Innere Haltung: Wie unterscheiden Sie echte von vorgetäuschten Emotionen?

Praxis: Sie erleben, wie kleinste Differenzen in der Körpersprache verbale Aussagen verändern und erfahren, wie die innere Haltung jeden Körperausdruck bedingt.

12.30 Der Mensch im Raum – Wie Sie geheime Machtkämpfe für sich entscheiden

- Gast oder Gastgeber – Wie nutzen Sie Ihr Verhältnis zum Raum, um Menschen zu führen?

- Distanzzonen – Was verraten Nähe und Distanz von Körpern über verborgene Beziehungen?
- Logik im Raum – Wie enttarnen Sie Herrscher, Untergebene und geheime Bündnisse?

13.15 Business Lunch

14.30 Der eigene Status als Geheimwaffe – Wie Ihnen Ihr Körper hilft, sich durchzusetzen

- Wie erkennen Sie durch Status-Analyse versteckte Hierarchien?
- Wie lenken Sie durch Verändern des eigenen Status Gespräche in die gewünschte Richtung?
- Wie verbessern Sie durch den bewussten Einsatz des Status sofort Ihre Präsenz?

Praxis: Sie lernen, Ihren „Status“ zu verändern und damit Ihre körpersprachliche Präsenz den jeweiligen Anforderungen anzupassen. Sie erfahren, wie Sie mit geringen Mitteln brisante Situationen meistern und dabei authentisch bleiben.

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Varianz im eigenen Körperausdruck – Wie Sie die richtige Tür zu anderen Menschen öffnen

- Der gezielte Einstieg – Wie lenken Sie Stimmungen statt von ihnen beherrscht zu werden?
- Kernbotschaften als Waffe – Wie erzwingen oder verhindern Sie durch nonverbale Signale Kontakt mit Ihren Gesprächspartnern?
- Der „variante“ Körperausdruck – Wie reagieren Sie geschmeidig und flexibel auf unterschiedliche Situationen und unterschiedliche Typen?

Praxis: Sie erleben, wie durchschlagend Körpersprache wirken kann, die nicht verbal abstrahiert, sondern nonverbal konfrontiert.

17.15 Zusammenfassung und Ausblick auf den zweiten Seminartag

ca. **17.30** Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Überzeugen Sie Geschäftspartner und Mitarbeiter durch eine souveräne und authentische Körpersprache!

Ihr Trainer: Stefan Spies

9.00 Begrüßung, Tagesüberblick und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.10 Erfolgreich mit Kunden umgehen – Wie Sie statt Konfrontation Verbindung schaffen

- Professionelle Schauspieltechniken – Wie bereiten Sie sich mental auf ein Kundengespräch vor?
- Körpersprache entlarvt Kundentypen – Wie reagieren Sie typgerecht auf unterschiedliche Kunden?
- Unbewusste Botschaften des Körpers – Wie erkennen und nutzen Sie Haltungänderungen innerhalb des Verkaufsgesprächs?

Praxis: In kurzen Improvisationen, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten werden, trainieren Sie den Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen.

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Verhandlungen und Sitzungen – Wie Sie erfolgreich Ihre Interessen durchsetzen

- Territorium, Sitzordnung, Raumlogik – Was verraten Sitzungsteilnehmer bereits vor der Sitzung?
- Köpfe, Blicke, Hände – Woran erkennen Sie Freund und Feind, Schwankende und Verbündete?
- Raum nehmen statt geben – Wie verschaffen Sie sich Gehör?

Praxis: Sie trainieren, wie Sie verdeckte Interessen erkennen und sich selbst Raum innerhalb der Gruppe verschaffen.

12.30 Mentales Training – Wie Sie die eigene Stimmung auf andere übertragen

- Stress und Aufregung – Welche Entspannungsübungen wirken schnell?
- Atmosphäre – Wie erzeugen Sie eine Stimmung, der andere folgen?

13.00 Business Lunch

14.15 Freie Rede und Präsentation – Die Quelle der Begeisterung sind Sie!

- Mentale Vorbereitung – Wie treten Sie souverän und authentisch vor die Zuschauer?
- Gehen und stehen – Wie vermeiden Sie Bewegungsabläufe und Haltungen, die innere Anspannung verraten?
- Gestik und Mimik – Wie begeistern Sie andere für Ihre Sache?
- Dramaturgie des Körpers – Wie bauen Sie Spannung auf und halten diese? Wie finden Sie einen wirkungsvollen Abschluss?

Praxis: Vorbereiten, auftreten, stehen, gehen, zeigen, erklären, fordern und verbeugen. Durch intensives Proben verbessern Sie Ihre Präsenz vor dem Plenum.

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Abschlussrunde

- Je nach Bedarf: Abschließende Übungen oder ausführliche Feedbackgespräche, in denen Sie Vorschläge zu Ihrer persönlichen Weiterentwicklung erhalten.

ca. **17.00** Ende des zweiten Seminartages

Arbeiten Sie wie Schauspieler: Nicht reden, sondern proben!

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Die Teilnehmer des Körpersprache-Seminars erhalten kostenlos ein Exemplar dieses Buches:

„Der Gedanke lenkt den Körper“
Körpersprache – Erfolgsstrategien eines Regisseurs
Stefan Spies



Runden Sie Ihren souveränen Körperausdruck durch Ihren Stimmauftritt ab!



Ihre Trainerin: Eva Loschky, **Trainerin, Coach, Autorin**

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab **8.00 Uhr**

8.30 Begrüßung, Tagesüberblick und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

8.40 Kein Stimmauftritt ohne „warming-up“ – wenn Sie begeistern wollen

- Sie wecken Energie, die ansteckt und finden Präsenz auf Knopfdruck
- Sie profitieren vom „warming-up“ für die Stimme und räuspern sich nie mehr
- Sie verbinden Körpersprache und Stimme und gewinnen Souveränität und Standfestigkeit
- Sie überzeugen von Anfang an – denn Sie wissen, wie

Praxis: Sie trainieren körperlich und stimmlich die 5 Gorillataktiken und schaffen die Grundlage für Ihren erfolgreichen Stimmauftritt.

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Der Stimmerkennungsschock tut gut – wenn Sie gehört werden möchten

- Sie halten eine Zweiminutenrede über Ihre Mission und sind erstaunt
- Sie analysieren Ihre Audioaufnahme und entdecken, was in Ihnen steckt
- Sie finden den entscheidenden Tipp für Ihre Stimme und wissen, was Sie tun müssen

Praxis: Sie erhalten individuelle Tipps und lernen, das Potenzial Ihrer Stimme zu nutzen, wenn der Spot auf Sie fällt.

12.30 Business Lunch

13.30 Stimme, Atem, Emotion und Stress – können Sie erfolgreich managen, wenn Sie wissen wie

- Sie entdecken das körperliche Fundament für eine belastbare Stimme und finden Ihre Kraft
- Sie aktivieren die richtige Muskulatur und werden gehört
- Sie spüren, wie Stress und Emotionen Ihre Körper-, Atem- und Stimmuster ändern und lernen, gegenzusteuern

Praxis: Sie trainieren die richtige Funktion der Stimme körperlich. Gleichzeitig lernen Sie die „Körper- und Stimmveränderer“ – Emotionen, Druck und Stress – hautnah kennen und finden den körperlichen Weg, sich aus diesen Verstrickungen zu lösen. So entwickeln Sie Souveränität, Gelassenheit und Kraft für den Alltag.

14.45 Kaffee- und Teepause

15.00 Abschlussrunde

- Je nach Bedarf: Abschließende Übungen oder ausführliche Feedbackgespräche, in denen Sie Vorschläge zu Ihrer persönlichen Weiterentwicklung erhalten.

ca. **16.00** Ende des Seminars

Die Teilnehmer des Stimm-Seminars erhalten kostenlos ein Exemplar dieses Hörbuches:

„Mit der Stimme begeistern und überzeugen.“

Stimmtraining von und mit Eva Loschky



AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter: www.managementcircle.de/email



Wen Sie auf diesen Seminaren treffen

Dieses Training richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus allen Unternehmensbereichen sowie an **Mitglieder des Vorstands** und der **Geschäftsleitung**, die Ihre Körpersprache und Stimme in Verhandlungen und Gesprächen zielsicher einsetzen möchten.

Warum diese Themen für Sie wichtig sind

Positive Ausstrahlung und überzeugendes Auftreten sind der Schlüssel zum Berufserfolg: **Gestik und Mimik, Stimme und Körperhaltung machen mehr als 90% Ihrer Wirkung aus.** Was Menschen von Ihnen halten, hängt häufig weniger davon ab, was Sie sagen, sondern wie Sie auftreten. Wer hoch kompetent ist, jedoch ungeschickt im Auftreten vor anderen, bringt es oft nicht weit. **Wer hingegen die Menschen durch sein gewinnendes Auftreten für sich einnimmt, kommt groß heraus.**

Sie müssen flexibel mit einer Vielzahl unterschiedlicher Menschen umgehen können. Ob es darum geht, **Mitarbeiter zu führen**, sich **mit Kollegen abzustimmen** oder einen **Kunden zu überzeugen**: Wer die Signale der Körpersprache genauer kennt, ist in der Lage, **souveräner aufzutreten**, sensibler und gezielter auf Mitarbeiter und Geschäftspartner zu reagieren und **Fehleinschätzungen** weitgehend zu **vermeiden**.

1. Seminar: Überzeugend und souverän durch gezielte Körpersprache

Hier lernen Sie, wie Sie

- ✓ **körpersprachliche Schwächen erkennen** und **verbessern**
- ✓ verborgene Hierarchien und **Machtkämpfe entlarven**
- ✓ **Ihre Präsenz** durch den gezielten Einsatz nonverbaler Kommunikation **erhöhen**
- ✓ sich auf **brisante Situationen im Berufsleben** vorbereiten

2. Seminar: Mit Ihrer Stimme begeistern

Am dritten, auch einzeln buchbaren Seminartag, trainieren Sie,

- ✓ sich auf die **Stimmauftritte** auf den kleinen und großen Bühnen Ihres Lebens so vorzubereiten, dass Sie **von Anfang an überzeugen**
- ✓ das ureigene **Stimmpotenzial** so zu **stärken**, dass Sie gehört werden
- ✓ Körper und Atem für die Stimme so zu nutzen, dass Sie sich **klar positionieren** können
- ✓ das erfolgreiche Management von **Stress** und **Emotionen**, damit Sie in schwierigen Situationen **gelassen** und **souverän** bleiben

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung!



Julia Staudt

Julia Staudt

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-619

E-Mail: staudt@managementcircle.de

Eva Loschky

ist Deutschlands Expertin für den überzeugenden Auftritt. Die Trainerin und Key Note Speakerin motiviert ihr Publikum mit ihren begeisternden Reden – und bringt ihre Seminarteilnehmer auf lebendige Art dazu, die eigene Performance, Präsentation und Kommunikationsfähigkeit mit Freude zu optimieren. Die ausgebildete Schauspielerin, Sängerin und Logopädin ist seit 1993 Life-Coach, Trainerin und professionelle Rednerin. Als Bestseller-Autorin ist sie gefragte Ansprechpartnerin von Presse, Rundfunk und Fernsehen für die Themen Auftritt, Präsentation und Stimme. Eva Loschky ist Dozentin an der Steinbeis-Hochschule Berlin im STI Professional Speaker GSA. Sie ist professionelles Mitglied der German Speaker Association und von stimme.at, dem europäischen Netzwerk von Stimmexperten. Referenzen: Wüstenrot, Capgemini, IBM, Sparkasse Südtirol, Senatsverwaltung für Bildung, Wissenschaft und Forschung Berlin, Rheinischer Sparkassenverband, Schweizer Radio DRS u.a.

Stefan Spies

gehört zu den führenden Coaches im deutschen Top-Management und ist Dozent an der Executive School der Universität St. Gallen. 16 Jahre war er Schauspiel- und Opernregisseur an Staats- und Landestheatern, zehn Jahre Dozent an zwei der renommiertesten Musikhochschulen Deutschlands. Seit sieben Jahren machen sich Führungskräfte das Know-how des Theatermenschen zunutze. Stefan Spies schult ihre Sensibilität für nonverbale Kommunikation und lehrt sie, wie sie das eigene Auftreten in brisanten beruflichen Situationen optimieren und dabei authentisch bleiben. Dem Topmanagement zahlreicher Konzerne hilft Stefan Spies, indem er die Werkzeuge der darstellenden Künste für den schauspielerischen Laien nutzbar macht. Er erfüllt damit den dringenden Wunsch seiner Klienten, eigene emotionale Kräfte wie beispielsweise „beruhigen“ von brisanten Situationen, „begeistern“ im Dialog und bei großen Auftritten, „überzeugen“ inmitten entgegengesetzter Haltungen abrufbar und damit gezielt einsetzbar zu machen. Referenzen: Aral, Deutsche Telekom, Douglas, F. Haniel Akademie, HSH Nordbank, KPMG, Kienbaum Management Consultants, MAN, T-Systems.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firneninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Die Marke „ICH“

6. und 7. März 2012 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**

Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

3 gute Gründe, sich gleich anzumelden

- 1 Sie lernen, durch **gezielten körpersprachlichen Einsatz** Ihre **Präsenz** zu **verbessern**.
- 2 Sie trainieren, **Ihrer Stimme** durch richtige Atem- und Sprechtechnik **Resonanz** und **Kraft** zu **geben**.
- 3 Sie erfahren, wie Sie **Schlüsselsituationen** in Ihrem beruflichen Alltag **erfolgreich meistern**.

Wen Sie auf diesen Seminaren treffen

Dieses Training richtet sich an **Fach-** und **Führungskräfte** aus allen Unternehmensbereichen sowie an **Mitglieder des Vorstands** und der **Geschäftsleitung**, die ihre Körpersprache und Stimme in Verhandlungen und Gesprächen zielsicher einsetzen möchten.

Termine und Veranstaltungsorte

29. Februar bis 2. März 2012 in München

Courtyard by Marriott München City Ost
Orleansstraße 81-83, 81667 München
Tel.: 089/55 89 19-180, Fax: 089/55 89 19-100
E-Mail: cy.mucor.reservations@marriott.com

21. bis 23. März 2012 in Düsseldorf

Hilton Düsseldorf, Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf
Tel.: 02 11/43 77 0, Fax: 02 11/43 77 24 10
E-Mail: reservations.duesseldorf@hilton.com

8. bis 10. Mai 2012 in Berlin

Adina Apartment Hotel Berlin Checkpoint Charlie
Krausenstrasse 35-36, 10117 Berlin
Tel.: 030/20 07 67-0, Fax: 030/20 07 67-599
E-Mail: aber@adina.eu

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar „Überzeugend und souverän durch gezielte Körpersprache“ beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und Dokumentation € 1.995,-. Die Gebühr für das eintägige Seminar „Mit Ihrer Stimme begeistern“ beträgt € 1.295,-. Sonderkonditionen erhalten Sie bei der Buchung beider Seminare. Die Teilnahmegebühr beträgt dann € 2.590,-. **Sie sparen also € 700,-.** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor dem gewählten Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ich/Wir nehme(n) teil:

ws

Überzeugend & souverän durch gezielte Körpersprache

29. Februar und 1. März 2012 in München 02-70804
 21. und 22. März 2012 in Düsseldorf 03-70806
 8. und 9. Mai 2012 in Berlin 05-70808

Mit Ihrer Stimme begeistern

2. März 2012 in München 03-70805
 23. März 2012 in Düsseldorf 03-70807
 10. Mai 2012 in Berlin 05-70809

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/02-70804
Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

