

SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

FÜHRUNGSKOMPETENZ UND
PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

JAHRESÜBERSICHT 2020

An abstract graphic composed of several overlapping, semi-transparent geometric shapes in various shades of teal, blue, and green. The shapes are angular and layered, creating a sense of depth and movement. The colors range from light, airy blues to deep, rich greens and dark blues.

SEMINARE FÜR DIE BESTEN

*„Was vor uns liegt
und was hinter uns liegt,
ist unbedeutend,
verglichen mit dem,
was in uns steckt.“*

R.W. Emerson

Entdecken Sie, was in Ihnen steckt – und nutzen Sie Ihre Potenziale. Sie sind die Quelle für neue Energie und Erfolg im Berufsleben.

Top Referenten vermitteln ihr Wissen mit viel persönlichem Engagement und Blick für die Individualität der Seminarteilnehmer. Intensive Praxistrainings sichern den Umsetzungserfolg des Erlernten.

IN DIESEM KATALOG FINDEN SIE FORTBILDUNGSANGEBOTE ZU

- MITARBEITERFÜHRUNG
- PERSÖNLICHKEIT & SELBSTMANAGEMENT
- RHETORIK & VERHANDELN

NÄHERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE VON



PETRA GEIGER

Konferenz-Managerin

E-Mail: petra.geiger@management-forum.de

Tel. +49 8151 2719-39



CHRISTA REHSE

Konferenz-Managerin

E-Mail: christa.rehse@management-forum.de

Tel. +49 8151 2719-16

Wir freuen uns auf Sie!

Katalog online: www.management-forum.de/katalog



IHRE SEMINARE

MITARBEITER- FÜHRUNG

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten	6
Führen für junge Führungskräfte	7
Die erfolgreiche Führungskraft NEU	8
Führungstraining für Projekt- und Teamleiter	9
Agile Führung	10
Intrinsische Motivation aktivieren	11
Positive Leadership	12
Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte	13
Erfolgreich führen unter Druck, Unsicherheit & Komplexität	14
Mitarbeiterführung für Leitende Ärzte	15
Radikal führen – Dr. Reinhard K. Sprenger live	16
Executive Modus, Rede und Antwort mit Führungswirkung – Dr. Stefan Wachtel live NEU	17

SELBSTMANAGEMENT

Brennen, ohne auszubrennen	20
Balance halten in bewegten Zeiten	21
Professioneller Umgang mit schwierigen Charakteren	22
Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen	23
Psychologie der Konfliktlösung NEU	24
Selbstbehauptung in Macht- und Männerzirkeln NEU	25
Erfolgsfaktor Souveränität	26
Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien	27
Mit Diplomatie zum Erfolg	28
Cool bleiben – gelassen reagieren	29
Auftritt und Wirkung	30

RHETORIK & VERHANDELN

Stimme, Rhetorik und Körpersprache	32
Einfach erklärt	33
Digitale Verhandlungskompetenz für Vertriebler NEU	34
Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept	35
Verhandeln extrem	36

ÜBERBLICK

Seminarkalender	37-40
Referenten	41-48
Anmeldung	49-50



MITARBEITER- FÜHRUNG

VOM MITARBEITER ZUM VORGESETZTEN

Die ersten 100 Tage als Führungskraft

Zusammenfassung

Bisher standen vor allem Ihre fachlichen Kenntnisse im Vordergrund. Mit der Führung von Mitarbeitern stehen Sie vor neuen Aufgaben. Als Führungskraft müssen Sie die Qualität Ihrer Führung vom ersten Tag an unter Beweis stellen. Darauf können Sie sich vorbereiten, denn Führung ist erlernbar! Nutzen Sie den Rollenwechsel bewusst als Gestaltungschance und gewinnen Sie von Anfang an Akzeptanz, Glaubwürdigkeit, Respekt und Vertrauen. Bereiten Sie sich professionell auf die neuen Aufgaben vor!

Inhalte

- > Führungskompetenz systematisch steigern
- > Den individuellen Führungsstil entwickeln
- > Die wichtigsten Führungsinstrumente gezielt einsetzen
- > Sicherheit bei Mitarbeitergesprächen gewinnen
- > Den Rollenwechsel souverän meistern

Ihr Nutzen

- > Sie erhalten eine individuelle Führungsstil-Analyse.
- > Sie üben anhand eigener Fälle aus Ihrem Führungsalltag.
- > Sie trainieren das professionelle Mitarbeitergespräch und Feedback.
- > Sie analysieren Ihre individuelle Führungssituation und entwickeln Handlungsalternativen.
- > Das Seminar bietet Raum für persönliche Reflexion.

Zielgruppe

Führungs- und Nachwuchskräfte, die in eine Führungsposition befördert wurden oder sich intensiv auf eine neue Führungsposition vorbereiten und ihre Führungskompetenz optimieren wollen.

Termine und Orte:

12./13. März 2020
in Starnberg

28./29. April 2020
in Düsseldorf

13./14. Oktober 2020
in Stuttgart/Esslingen

24./25. November 2020
in Frankfurt/M.

Referentin:

Marion Schiffner

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
fuehrung](http://www.management-forum.de/fuehrung)
Tel. +49 8151 2719-0



FÜHREN FÜR JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE

Zusammenfassung

Als junge Führungskraft stehen Sie oft besonders im Fokus. Kollegen, Mitarbeiter, der eigene Vorgesetzte – alle schauen genau hin, wie Sie sich im Führungsalltag behaupten. Finden Sie Ihren eigenen, authentischen Weg in der (neuen) Führungsrolle, der Ihrer Persönlichkeit und Ihren Werten entspricht und führen Sie Ihre Mitarbeiter situativ und individuell zum Erfolg. Trainieren Sie die wichtigsten Führungstools – motivieren, delegieren und führen Sie Feedback- und Kritikgespräche souverän und gekonnt.

Inhalte

- > Den eigenen Führungsstil reflektieren und schärfen
- > Leistungsstarke Arbeitsbeziehungen zu Mitarbeitern aufbauen
- > Unterschiedliche Charaktere souverän führen
- > Mitarbeiter für Aufgaben erfolgreich motivieren
- > Die Führungsinstrumente Delegation, Kontrolle, Feedback sicher einsetzen
- > Wertschätzung und konstruktive Kritik angemessen ausdrücken
- > Durch gekonnte Gesprächssteuerung Konflikten vorbeugen
- > Sicher mit Erwartungen und Anforderungen umgehen

Ihr Nutzen

- > Sie gewinnen Klarheit über Ihr Führungsverständnis und schaffen damit die Basis für gelungene Zusammenarbeit im Team.
- > Sie erfahren komprimiert auf das Wesentliche, worauf es im Führungsalltag wirklich ankommt.
- > Sie erhalten einen Überblick über die wichtigsten Führungsinstrumente und trainieren, diese souverän anzuwenden.
- > Sie entwickeln den zu Ihnen passenden Führungsstil weiter.

Zielgruppe

Junge Führungskräfte, die erste Praxiserfahrungen in der Führungsrolle mitbringen, ihre Führungspersönlichkeit weiterentwickeln, ihre Kompetenz in der Mitarbeiterführung ausbauen und den Führungsalltag sicher meistern wollen.

Termine und Orte:

5./6. Mai 2020
in Frankfurt/M.

25./26. Juni 2020
in Starnberg

27./28. Oktober 2020
in Berlin

9./10. Dezember 2020
in Starnberg

Referentin:

Anne David

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
fuehrungskraft](http://www.management-forum.de/fuehrungskraft)
Tel. +49 8151 2719-0



DIE ERFOLGREICHE FÜHRUNGSKRAFT

NEU

Zusammenfassung

Professionelle Führung leistet einen wichtigen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens. Wirksame Führungskräfte schaffen es, auf die Leistung ihrer Mitarbeiter gezielt Einfluss zu nehmen, und tragen über deren Motivation und Leistungsbereitschaft zu einem erheblichen Anteil zum Unternehmenserfolg bei. Die Anforderungen und die Erwartungen, die an Führungskräfte gestellt werden, sind herausfordernd. Auch bei erfahrenen Führungskräften funktioniert die effektive Führung von Mitarbeitern nicht immer so, wie sie es sich vorstellen. Auf diesem Seminar werden mitgebrachte Erfahrungen und eigene Fälle mit neuem Wissen angereichert. Der persönliche Führungswerkzeugkoffer wird neu bestückt und die vorhandenen Führungsinstrumente „geschärft“.

Inhalte

- > Die eigene Wirksamkeit steigern
- > Individuelles Führungsverhalten optimieren
- > Leistungsmotivation erzielen
- > Gekonnt delegieren
- > Führungsgespräche klar und konsequent führen

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, durch welche Führungsinstrumente Sie professioneller werden.
- > Sie erfahren Wesentliches über Ihren eigenen Führungsstil und erhalten verlässliche Rückmeldung aus verschiedenen Blickwinkeln.
- > Sie bekommen Kompetenz und Souveränität in der Führung.
- > Sie steigern Ihre eigene Wirksamkeit.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an erfahrene Führungskräfte, die ihre Führungskompetenz ausweiten und noch erfolgreicher führen wollen.

Termine und Orte:

12./13. März 2020
in Starnberg

13./14. Oktober 2020
in Stuttgart/Esslingen

Referentin:

Anette Palm

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/fuehren

Tel. +49 8151 2719-0



FÜHRUNGSTRAINING FÜR PROJEKT- UND TEAMLEITER

Zusammenfassung

Als Projekt- und Teamleiter führen Sie Ihre Teams ohne Personalverantwortung – Sie führen ohne disziplinarische Macht. Um in dieser Rolle wirksam zu sein, sind professionelle Kommunikations- und Führungsqualitäten gefragt. Zudem ist Projektarbeit meist konfliktbelastet: Konkurrierende Interessen treffen aufeinander und wollen ausgeglichen werden, Ressourcen und Zeit sind oft knapp bemessen. Wirksamen Führungskräften gelingt es, den erforderlichen Interessensausgleich so zu gestalten, dass alle Beteiligten verlässlich hinter den getroffenen Vereinbarungen stehen. Mit der Fähigkeit, authentisch zu führen, professionell zu kommunizieren und Konflikte aktiv zu managen erreichen Sie Ihre Mitarbeiter – und Ihre Ziele.

Inhalte

- > Teammitglieder situationsgerecht führen
- > Strukturierte und wirksame Führungsgespräche
- > Motivation und Leistung im Team steigern
- > Richtig delegieren und echtes Commitment erzielen
- > Professioneller Umgang mit herausfordernden Mitarbeitern
- > Konflikten vorbeugen und bei Bedarf bewusst intervenieren

Ihr Nutzen

- > Sie haben ein konstruktiv leitendes Bild von Führung ohne Personalverantwortung gewonnen.
- > Sie können andere konstruktiv in Ihr Projekt einbinden.
- > Sie erhalten die notwendige Unterstützung für Ihr Projekt.
- > Sie gewinnen innere Klarheit und Überzeugungskraft.
- > Sie führen Ihr Team zu Spitzenleistungen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Projekt- und Teamleiter, die ohne disziplinarische Macht effektiv führen und mit ihren Teams Spitzenleistungen erzielen möchten. Ebenso angesprochen sind Inhaber von Stabsstellen und interne Berater, die mit Führungsaufgaben betraut sind.

Termine und Orte:

22./23. Juli 2020
in München

5./6. Oktober 2020
in Köln

Referentin:

Andrea Koch

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
teamuehrung](http://www.management-forum.de/teamuehrung)
Tel. +49 8151 2719-0



AGILE FÜHRUNG

Teams zu mehr Selbstorganisation und höherer Produktivität führen

Zusammenfassung

Die Veränderungsgeschwindigkeit ist heute schneller als gestern – und wird morgen schneller sein als heute. Die zunehmende Dynamik im gesamten Unternehmensumfeld erfordert eine zeitnahe Reaktion auf und einen flexiblen Umgang mit veränderten Kundenwünschen. Die neue Anforderung an Führungskräfte heißt deshalb: Eigenverantwortung und Initiative der Mitarbeiter fördern und das eigene Selbstverständnis weiter entwickeln. Weniger Kontrollfunktion ist gefordert, sondern umfangreiches Mitdenken und Beteiligen der Mitarbeiter, um schneller und wirksamer agieren zu können.

Inhalte

- > Der Wandel zur agilen Führungskraft
- > Mehr delegieren, vermitteln und vernetzen
- > Mit Transparenz für Commitment sorgen
- > Beteiligungsformen bei Entscheidungen in Teams
- > Schritte, die Teams zu mehr Selbstorganisation führen
- > Kommunikations- und Verhandlungskompetenz im Team erweitern
- > Kultur für mehr Agilität in der Organisation schaffen

Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar

- > haben Sie ein gutes Verständnis von Agilität im Führungskontext.
- > kennen Sie sinnvolle Einsatzgebiete für agile Führung.
- > haben Sie konkrete Vorstellungen, wie Sie agiler führen können.
- > kennen Sie agile Werte, Prinzipien und verschiedene unterstützende Methoden.
- > haben Sie einzelne Methoden erlebt und ausprobiert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Projektleiter, die schnell, innovativ und kompetent auf veränderte Anforderungen reagieren möchten und in ihrer Führungsarbeit erfolgreich bleiben möchten.

Termine und Orte:

20./21. Juli 2020
in München

14./15. September 2020
in Köln

11./12. November 2020
in Berlin

Referentin:

Andrea Koch

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/agil

Tel. +49 8151 2719-0



INTRINSISCHE MOTIVATION AKTIVIEREN

Wer tickt wie? Wie führe ich wen?

Zusammenfassung

Eine wesentliche Aufgabe von Führungskräften besteht darin, ihre Mitarbeiter nachhaltig über deren Motivation leistungsfähig zu halten und sie dabei zu unterstützen, sich weiter zu entwickeln. In Zeiten des Fachkräftemangels und des demographischen Wandels ist das Wissen über intrinsische Motivation und deren Wirkung hilfreich. Die vielzitierte Generation Y ist dabei nur ein Schwerpunkt, wenn es um Motivation geht. Eine nicht minder große Herausforderung besteht darin, auch langjährige Mitarbeiter immer wieder zu Höchstleistungen anzuspornen.

Inhalte

- > Persönlichkeitsentwicklung 4.0 – Mitarbeiter dabei unterstützen, über sich selbst hinauszuwachsen.
- > Selbst- und Fremdbild Ihrer Mitarbeiter synchronisieren – wunde Punkte definieren, Widerstände auflösen, Konflikte minimieren
- > Die Kunst der intrinsischen Motivation – Mitarbeiter über deren eigene Motivation zu Spitzenleistungen führen
- > Das Geheimnis der individualisierten Führung – unterschiedliche Gefühlsmuster lesen und verstehen
- > Gute Mitarbeiter dauerhaft binden – denn zufriedene Mitarbeiter bleiben

Ihr Nutzen

- > Über eine neu entwickelte Methode gelingt es Ihnen, die intrinsische Motivation Ihrer Mitarbeiter zu entschlüsseln und Ihre Führung zu individualisieren.
- > Sie trainieren anhand aktueller Fälle aus Ihrem Führungsalltag.
- > Sie erhalten auf Wunsch ein persönliches Coaching-Gespräch mit der Seminarleiterin.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die neue Wege in der Führung gehen möchten, die intrinsische Motivation ihrer Mitarbeiter aktivieren und diese zu Spitzenleistungen führen möchten.

Termine und Orte:

28./29. Oktober 2020
in Bad Homburg

19./20. November 2020
in München

Referentin:

Mira Christine Mühlenhof

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
motivation](http://www.management-forum.de/motivation)
Tel. +49 8151 2719-0



POSITIVE LEADERSHIP

Neue Wege in der Führung

Zusammenfassung

Führung braucht neue Wege im wachsenden Spannungsfeld zwischen Marktanforderungen und Mitarbeiter-Bedürfnissen – weil Arbeit, Zufriedenheit und Erfolg keine Widersprüche sind. Erreichen Sie nachhaltig geringere Ausfallzeiten, höhere Produktivität und weniger ungewollte Fluktuation von Mitarbeitern und beflügeln Sie Ihren unternehmerischen Erfolg durch Engagement, Kreativität und Innovation.

Inhalte

- > Zufrieden arbeiten – erfolgreich arbeiten: Stärken stärken als Erfolgsstrategie, was Menschen wirklich motiviert
- > Nachhaltige tragfähige Beziehungen aufbauen und pflegen: Warum Wertschätzung so wichtig ist und wie man sie vermittelt,
- > Sinn (er)kennen und erleben um anspruchsvolle Ziele zu erreichen: Führungsaufgabe Zuversicht
- > Freude am Erfolg: Partizipation und Erfolgserlebnisse fördern und nutzen
- > Mitarbeiter-Gespräche führen, die positiv wirken

Ihr Nutzen

Das Seminar basiert auf aktuellsten wissenschaftlich belegten Erkenntnissen aus Psychologie und Neurowissenschaften.

- > Sie entlarven Mythen, die den Führungsalltag prägen
- > Sie lernen, wie Sie Energien mobilisieren, Potenziale freisetzen und Herausforderungen erfolgreich begegnen
- > Sie gewinnen Souveränität für erfolgreiches und positives Führen
- > Sie erhalten Impulse für Ihre eigene Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit
- > Sie trainieren an Ihren individuellen Fällen.
- > Sie führen auf Wunsch ein persönliches Coaching-Gespräch mit der Seminarleiterin.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter und sich selbst dazu befähigen möchten, ihr volles Potenzial zu entfalten und zur Geltung zu bringen und die damit außergewöhnlich gute Ergebnisse erreichen möchten.

Termine und Orte:

21./22. April 2020
in Düsseldorf

29./30. Juni 2020
in Starnberg

Referentin:

Andrea Prehofer

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/](http://www.management-forum.de/positive)

positive

Tel. +49 8151 2719-0



DIE 7 SCHWIERIGSTEN SITUATIONEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Herausforderungen souverän und kompetent meistern

Zusammenfassung

Als Führungskraft stehen Sie immer wieder neuen Herausforderungen gegenüber. Wie Sie etwa Konflikte als Chance begreifen, wie Sie Ihre Macht richtig anwenden, wie Sie noch effektiver führen oder wie Sie Druck nicht als Belastung empfinden, sondern als Kraftquelle nutzen können – all das und viel mehr erfahren Sie auf diesem Intensiv-Seminar bei Matthias K. Hettl, einem der Top-Trainer Deutschlands!

Inhalte

- > Wie Sie mit den unterschiedlichen Erwartungen von Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern souverän umgehen.
- > Wie Sie durch situatives Führen Ihr Standing und Ihre Effektivität nachhaltig steigern.
- > Wie Sie persönliche Konflikte lösen und Ihre Akzeptanz erhöhen.
- > Wie Sie Ihre 7 Machtfaktoren einsetzen, um Ihre Ziele zu erreichen.
- > Wie Sie in Veränderungsprozessen Ängste abbauen und Akzeptanz für Neues schaffen.
- > Wie Sie Druck nicht als Belastung, sondern als Ansporn begreifen.
- > Vor welchen Fallstricken Sie sich in Acht nehmen müssen.

Ihr Nutzen

- > Sie lernen von einem der besten deutschen Führungstrainer.
- > Sie erhalten Ihre individuelle Führungsstilanalyse und einen Führungskompass.
- > Sie erstellen Ihr persönliches Machtprofil.
- > Sie nehmen hilfreiche Handouts und Führungstools mit für Ihre Berufspraxis.
- > Sie werden im Vorfeld des Seminars zu Ihren Erwartungen befragt und erhalten so genau die Informationen, die Sie brauchen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen und aus allen Branchen, die praktische Lösungen für konkrete Führungsherausforderungen im Berufsalltag suchen.

Termine und Orte:

26./27. März 2020
in Wiesbaden

29./30. April 2020
in München

17./18. September 2020
in München

16./17. November 2020
in Wiesbaden

Referent:

Dr. Matthias K. Hettl

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/situationen
Tel. +49 8151 2719-0



ERFOLGREICH FÜHREN UNTER DRUCK, UNSICHERHEIT & KOMPLEXITÄT

Zusammenfassung

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten werden für Manager und Mitarbeiter bedeutsamer, wenn die Vorhersagbarkeit, Sicherheit und Durchschaubarkeit der Marktumgebung zunehmend fehlen? Warum leiden manche Menschen, Teams und Unternehmen stark an fehlender Sicherheit und Krisen, während anderen selbst die größten Turbulenzen nichts auszumachen scheinen? Warum werden manche krank oder ineffektiv, während andere aus schwersten Krisen sogar gestärkt herausgehen? Die Antwort lautet: Smart Trust, Emergenz und Resilienz.

Inhalte

- > Sich selbst besser steuern und Ziele effektiver erreichen
- > Agil und resilient führen und souveräner mit Unwägbarkeiten umgehen
- > Mit den richtigen Ressourcen die eigene Widerstandsfähigkeit stärken
- > Den Körper gezielt zur Stärkung der inneren Kraft einsetzen
- > Mit der eigenen Arbeitskraft sinnvoller umgehen
- > Schwierige Situationen meistern und gestärkt aus ihnen hervorgehen

Ihr Nutzen

- > Optionales Einzelcoaching durch unsere erfahrenen Seminarleiter
- > WorkPlace Big Five Persönlichkeitsprofil: Sie erhalten eine Auswertung über Ihre fünf grundlegenden Persönlichkeitseigenschaften.
- > Sie erarbeiten im Seminar Ihren individuellen Resilienz-Aktionsplan und definieren Ihre konkreten Transferschritte.

Zielgruppe

Mit diesem Intensiv-Seminar richten wir uns an alle Führungskräfte, die reflektiert, agil und resilient führen und souveräner mit Unwägbarkeiten umgehen möchten, und die ihre Ziele auch unter Druck, Unsicherheit & Komplexität erreichen möchten.

Termine und Orte:

25./26. Mai 2020
in Frankfurt/M.

7./8. Juli 2020
in Starnberg

Referenten:

Petra Lewe
Thomas Plingen

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
druck](http://www.management-forum.de/druck)
Tel. +49 8151 2719-0



MITARBEITERFÜHRUNG FÜR LEITENDE ÄRZTE

Zusammenfassung

Kliniken profitieren von Chefärzten mit Führungskompetenz. Der Leitende Arzt ist nur so gut wie sein Team. In der medizinischen Ausbildung wurde bislang das Thema Mitarbeiterführung kaum behandelt. In einer Zeit komplexer Anforderungen und Arbeitsverdichtung spielen zunehmend professionelle Führungskompetenzen eine entscheidende Rolle für den Erfolg von Kliniken und Arztpraxen.

Inhalte

- > Methoden wirksamer Führung: 7 grundlegende Führungslogiken
- > Mitarbeitergespräche professionell führen: Förderliche Gesprächstechniken und strukturierter Leitfaden
- > Konfliktmanagement: Professioneller Umgang mit festgefahrenen Situationen
- > Umgang mit Macht und Status: Manipulationen erkennen und abwehren

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, die Potenziale Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und zu nutzen.
- > Sie reflektieren die wichtigsten Bereiche Ihrer Führungswirksamkeit.
- > Sie erhalten konkrete und praxistaugliche Instrumente für Ihren Führungsalltag.
- > Sie lernen, souverän zu bleiben auch in schwierigen Führungssituationen.
- > Sie üben intensiv mit Fallbeispielen aus realtypischen Klinik- und Praxissituationen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Leitende Ärzte in Kliniken und Praxen sowie Geschäftsführer und Führungskräfte im medizinischen Bereich. Der Seminarleiter ist einer der angesehensten Berater für Chefärzte und ärztliche Führungskompetenz im deutschsprachigen Raum.

Termin und Ort:

10./11. November 2020
in Starnberg

Referent:

Jens Hollmann

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/aerzte
Tel. +49 8151 2719-0



RADIKAL FÜHREN – DR. REINHARD K. SPRENGER LIVE

Erfolgreiche Mitarbeiterführung – Konflikte als Chance

Zusammenfassung

Führung, vor allem in digitalen Zeiten, ist eine enorme Herausforderung! Worauf kommt es wirklich an? Welche Voraussetzungen ermöglichen erfolgreiches Führungshandeln? Dr. Sprenger, der profilierteste Führungsexperte Deutschlands, beschreibt auf dieser Konferenz, was Klarheit, Konsequenz und Konzentration mit Führung zu tun haben. Den Digitalisierungsprozess sieht er als tiefgreifenden sozialen Kulturwandel und eine der größten Management-Herausforderungen überhaupt. Er erläutert die neuen Formen der Zusammenarbeit und gibt praktische Hinweise zu Veränderung von Kernkompetenzen.

Inhalte

- > Kernaufgaben der Führung im digitalen Zeitalter
- > Das Unternehmen als Arena der Kooperation
- > Agile Organisationsstruktur: einfach, dezentral, kundenzentriert
- > Technology follows Culture: Markt – Organisation – Mitarbeiter – Technologie
- > Wertschätzung, Autonomie und Selbstverantwortung der Mitarbeiter
- > Entscheidungen durchsetzen – warum Konflikte erst Führung notwendig machen

Ihr Nutzen

Sie lernen auf dieser Konferenz von Deutschlands Management-Autor Nr. 1, wie Sie die Zusammenarbeit Ihrer Mitarbeiter organisieren und so die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sichern. Sie erfahren, mit welchen Instrumenten das Miteinander stimuliert werden kann und wie Sie mit der nötigen Klarheit im Konfliktfall Entscheidungen durchsetzen.

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer und Vorstände sowie Führungskräfte aller Bereiche und Branchen, die sich von Reinhard K. Sprenger zu dem Thema Führung inspirieren lassen wollen. Der Referent ist Topberater fast aller DAX-100-Unternehmen, Bestseller-Autor, Lehrbeauftragter zahlreicher Universitäten sowie Philosoph, Psychologe und Betriebswirt.

Termin und Ort:

15. Oktober 2020
in München

Referent:

Dr. Reinhard K. Sprenger

Teilnahmegebühr:

€ 1.295,- zzgl. MwSt.

Anmeldung:

www.management-forum.de/sprenger
Tel. +49 8151 2719-0



EXECUTIVE MODUS – DR. STEFAN WACHTEL LIVE

Rede und Antwort mit Führungswirkung

Zusammenfassung

Diese Veranstaltung ist ein Plädoyer für mehr Leuchtkraft – und gegen das Graumäusige des deutschsprachigen Managens und Führens. Alle, die Führungswirkung nach innen und professionellen Auftritt nach außen wollen und die ahnen, dass entscheidende Schritte auch neue Qualitäten verlangen, bringen sich mit Executive Communication auf die nächste Wirkungsstufe. Es geht um eine grundsätzlich andere Art, aufzutreten, zu argumentieren und zu sprechen. Wer diesen Schritt nach oben geht, braucht ein verändertes Mindset und neue Kompetenzen. Das ist mit Talent oder Charisma allein nicht zu erklären – und nicht zu schaffen! Hier setzt die Systematik des Executive Modus an.

Inhalte

- > Das Prinzip Wirkung
- > Das Phänomen Flughöhe
- > Die linke und die rechte Seite der Führungskommunikation
- > Vom Experten zum Executive – Zwölf Taktiken für mehr Wirkung
- > Den Auftritt planen
- > Der X-Punkt – In der Spur bleiben

Ihr Nutzen

Sie lernen in 12 Schritten, wie sich Spitzenmanager in den Wirkungsmodus bringen. Sie erhalten eindrucksvolle Impulse für Ihre persönliche Präsenz, Ausstrahlung, Rhetorik und Führungswirkung. Und erfahren, wie es Ihnen zukünftig gelingt, Menschen von der ersten Minute an für Ihre Ideen zu gewinnen. Dr. Stefan Wachtel ist Autor von sieben Büchern. Für das Handelsblatt schrieb er als einer der „Fünf Weisen“. Er verfasste viele Kolumnen bei BILANZ/DIE WELT und ist ständiger „Meinungsmacher“ des manager magazin. Darüber hinaus ist er Gründer des Preises „Der beste Managerauftritt“. Dr. Stefan Wachtel gilt als einer der Top-Trainer für Medienrhetorik und Führungswirkung.

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte, die eindrucksvolle Impulse für ihre persönliche Präsenz, Ausstrahlung, Rhetorik und Führungswirkung vom „Coach der Bosse“ (Financial Times Deutschland) erhalten wollen.

Termin und Ort:

28. Oktober 2020
in München

Referent:

Dr. Stefan Wachtel

Teilnahmegebühr:

€ 1.295,- zzgl. MwSt.

Anmeldung:

www.management-forum.de/wachtel
Tel. +49 8151 2719-0





PERSÖNLICHKEIT & SELBSTMANAGEMENT

BRENNEN, OHNE AUSZUBRENNEN

Widerstandsfähig und gelassen durch den Arbeitsalltag

Zusammenfassung

Wer als Führungskraft Erfolg haben will, der muss begeisterungsfähig sein, andere begeistern können – „brennen“. Und die eigenen Ressourcen achtsam im Blick behalten! Denn bei langen Arbeitstagen, wenig Entspannung und starkem Termindruck ist es unerlässlich, kostbare Energiereserven zu bewahren und unnötigem Verschleiß vorzubeugen. So gelingt es, Begeisterung und Leistungsfähigkeit langfristig zu bewahren. Dieses Seminar zeigt Führungskräften Wege zu einem sinnvollen Umgang mit Belastungen und chronischem Stress.

Inhalte

- > Woran erkenne ich Burnout-Symptome?
- > Verstehen von inneren Antreibern und Verhaltensmustern
- > Work-Life-Integration und Selbstmanagement
- > Resilienz – wie stärke ich meine Widerstandskraft?
- > Wie gehe ich mit Rückschlägen und Niederlagen sinnvoll um?
- > Gesund führen – Achtsamkeit, Wahrnehmung und Kondition als wichtige Voraussetzungen für Führungserfolg
- > Von der Wertschätzung zur Wertschöpfung
- > Zahlreiche praktische Übungen und Reflexionen

Ihr Nutzen

- > Individuelle Anleitungen zur Stressbewältigung
- > Konkrete Energie-Aufbautechniken
- > Top-Trainer: Arzt, Führungs-Coach und Burnout-Experte
- > Optimaler Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich Führungskräfte aller Branchen, die ihre Leistungsfähigkeit und ihre Führungskompetenz bei sich selbst und im Hinblick auf ihre Mitarbeiter stärken wollen.

Termine und Orte:

12./13. März 2020
in München

18./19. Juni 2020
in Frankfurt/M.

12./13. November 2020
in Starnberg

Referent:

Dr. Jörg-Peter Schröder

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
brennen](http://www.management-forum.de/brennen)

Tel. +49 8151 2719-0



4 TAGE

BALANCE HALTEN IN BEWEGTEN ZEITEN

Selbstführungskompetenz, Stressmanagement
und Ressourcenstärkung im Kloster Seeon/Chiemsee

Zusammenfassung

Dieses Business-Seminar ist anders! Klosteratmosphäre, kognitiv-körperlich-emotionales Training und individuelle Einzelcoachings geben den perfekten Rahmen für eine kurze Auszeit, in der Sie sich neu justieren können. Vier Tage in der einzigartigen Umgebung des Kloster Seeon am Chiemsee öffnen den Blick für kraftvolle persönliche Ressourcen, die im Alltag oftmals verborgen bleiben. Denn Wissen allein reicht nicht. Verhalten nachhaltig zu ändern, erfordert, die körperliche und emotionale Ebene einzubeziehen. Dafür bieten Ihnen drei erfahrene Trainer, die sich in ihren Kompetenzen perfekt ergänzen. Entwickeln Sie unter professioneller Anleitung nachhaltig wirksame Strategien für Ihr persönliches Stressmanagement.

Inhalte

- > Persönliche Energiebilanz – Energiespender und -räuber
- > Innere Haltung reflektieren
- > Blockaden lösen durch Entspannungstechniken
- > Drucksituationen entschärfen und Handlungsspielräume entwickeln
- > Stressreduktion durch Konfliktkompetenz
- > Berufliche Beziehungen auf Augenhöhe gestalten
- > Nachhaltiger Transfer in den Berufsalltag

Ihr Nutzen

Der ganzheitliche Seminaransatz basiert auf wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen der aktuellen Lern- und Gehirnforschung und verknüpft Managementwissen, Stressexpertise und Praxisorientierung. Im zeitlichen Rahmen von 4 Tagen haben Sie die einzigartige Möglichkeit, Verhaltensweisen individuell auszuprobieren.

Zielgruppe

Dieses Intensivseminar richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte, Projektleiter und Jungunternehmer aller Bereiche und Branchen, die ihre Leistungsfähigkeit dauerhaft erhalten, ihre Potenziale optimal entfalten sowie ihre persönliche Lebenszufriedenheit und ihr berufliches Wirken verbessern wollen.

Termin und Ort:

4.-7. August 2020
im Kloster Seeon/Chiemsee

Referenten:

Rainer Schmitt
Sigrid Gillmeier-Dirks
Yvonne Frei

Teilnahmegebühr:

€ 3.295,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
balance](http://www.management-forum.de/balance)
Tel. +49 8151 2719-0



PROFESSIONELLER UMGANG MIT SCHWIERIGEN CHARAKTEREN

Zusammenfassung

In Ihrem beruflichen und privaten Umfeld gibt es jede Menge Mitarbeiter, Kunden, Vorgesetzte und Kollegen, die Sie durch ihre kontraproduktiven Verhaltensweisen belasten. Dies kostet Sie Zeit und Energie. Wie können Sie auf solche Verhaltensweisen reagieren? In unserem auf neuesten Erkenntnissen basierendem Intensivseminar lernen Sie die Gesetze emotionaler Intelligenz kennen und üben neue Denk- und Verhaltensmuster im Umgang mit „Energievampiren“.

Inhalte

- > Erkennen schwieriger Charaktere: Was treibt die 7 größten „Energievampire“ um und wie lassen sie sich typisieren?
- > Umgang mit schwierigen Charakteren: Die eigene innere Haltung betrachten und professionell reagieren
- > Schutz vor Energieräubern: Eigene Emotionen besser einschätzen
- > Gesprächstraining im Umgang mit „Energievampiren“:
Im Konfliktfall die richtigen Worte und Reaktionen finden
- > Werkzeuge im Umgang mit schwierigen Charakteren: Tools und Strategien zur Bekämpfung von Energieräubern
- > 7 goldene Regeln im Umgang mit schwierigen Charakteren

Ihr Nutzen

- > Sie erlernen die Kommunikationswerkzeuge im Umgang mit schwierigen Charakteren durch praxisnahe Reflexion.
- > Anhand Ihres eingebrachten Praxisfalls werden die Seminarthemen analysiert und neue Lösungen entwickelt.
- > Durch eine Vielzahl von Übungen werden die Trainingsinhalte emotional erlebbar gemacht.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die durch einen professionellen Umgang mit Menschen ihren Erfolg steigern wollen, insbesondere Führungskräfte und Teamleiter mit Mitarbeiterverantwortung.

Termine und Orte:

6./7. Oktober 2020
in Köln

26./27. November 2020
in Starnberg

Referentin:

Susanne F. Gopalan

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
charaktere](http://www.management-forum.de/charaktere)

Tel. +49 8151 2719-0



MACHTSPIELE UND MANIPULATION IN TEAMPROZESSEN

Zusammenfassung

Wir manipulieren ständig und werden manipuliert. Die unterschiedlichen Manipulationsstufen und Formen reichen von der alltäglichen bis zur bösartigen Manipulation. Wo Menschen zusammenkommen, zeigen sich Dynamiken, die Mitglieder in Teams blockieren und die Leistungsfähigkeit eindämmen können. Offensichtliche, aber auch exzellente Manipulatoren unterwandern Gruppen und Teams – sie sind sowohl in der Führungsebene als auch unter Gruppen- und Teammitgliedern zu finden. Treffen Sie zielführende Entscheidungen, entwickeln Sie Strategien, wehren Sie ab und schützen Sie betroffene Mitarbeiter.

Inhalte

- > Verhaltensanalyse und Scan im Bereich Irritations- oder Risikofaktor Mensch
- > Präventive Verringerung des menschlichen Risikofaktors
- > Das W.A.I.E. – ein Konzept für professionelles Vorgehen
- > Wie Menschen in Gruppen manipulieren und gezielt steuern
- > Persönlichkeitsanteile und -störungen wahrnehmen
- > Die häufigsten non-/ und verbalen Manipulationstechniken
- > Verhalten bei Bedrohungen und in Krisen

Ihre Vorteile

- > Durch individuelles Training lernen Sie Ihr Gegenüber einzuschätzen und Konflikte leichter zu entschlüsseln.
- > Durch viele praktische Übungen erkennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Teammitglieder und Mitarbeiter.
- > Ein Top-Trainer vermittelt Ihnen, Konflikte sicherer zu lösen und Macht und Manipulation zu erkennen, zu entschlüsseln und zu verhindern.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, deren Ziel es ist, das Lesen des Verhaltens im Berufsleben gewinnbringend einzusetzen. Ebenso sind Personalberater, Mitarbeiter aus Personalabteilungen, Recruiter, HR-Verantwortliche angesprochen sowie alle, für die eine gute Menschenkenntnis unerlässlich ist und deren Aufgabe es ist, Gruppen zum Erfolg zu führen!

Termine und Orte:

10./11. Februar 2020
in Köln

25./26. März 2020
in Salzburg

23./24. September 2020
in Frankfurt/M.

16./17. November 2020
in München

Referentin:

Patricia Staniek

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/macht
Tel. +49 8151 2719-0



NEU

PSYCHOLOGIE DER KONFLIKTLÖSUNG

Vom Wissen zur Wirkung – Ihre Toolbox für die Praxis

Zusammenfassung

Klassisches Konfliktmanagement gehört in den Werkzeugkoffer einer jeden Fach- und Führungskraft! Um fokussiert arbeiten zu können, müssen Konflikte – die überall auftreten und zum Tagesgeschäft gehören – gut und konstruktiv gelöst werden. Dafür gibt es wirksame und praxiserprobte Methoden und Techniken, die in diesem Seminar praxisorientiert trainiert werden.

Inhalte

- > Erfassung von Denk- und Wahrnehmungsprozessen in Konflikten
- > Verstehen von Rollenerwartungen
- > Erkennen von Konfliktsignalen
- > Techniken für das Management der Emotionen
- > Gesprächsphasen in Klärungsgesprächen

Ihre Vorteile

- > Entschärfung der Konfliktdynamik
- > Reibungsfreie betriebliche Kooperation
- > Effektive Kommunikation
- > Minimierung unnötiger Widerstände
- > Verständnis psychologischer Zusammenhänge
- > Kompetenzstärkung als Führungskraft

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Projektmanager und Manager, die konfliktbedingte Belastungen und Störungen im Betriebsablauf verhindern und eine bessere Zusammenarbeit zwischen Kollegen und mit Mitarbeitern erreichen wollen.

Termine und Orte:

27./28. April 2020
in Frankfurt/M.

25./26. Juni 2020
in München

15./16. Oktober 2020
in München

19./20. November 2020
in Frankfurt/M.

Referent:

Frank Labitzke

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/konflikt

Tel. +49 8151 2719-0



NEU

SELBSTBEHAUPTUNG IN MACHT- UND MÄNNERZIRKELN

Souveräner Umgang mit den Zirkeln und den Typen der Macht

Zusammenfassung

Sie sind eine weibliche Führungskraft oder auf dem Weg, diese zu werden. Sie sind erfolgreich, kompetent und motiviert. Und dennoch gibt es immer wieder Situationen mit männlichen Kollegen, Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden, die Ihnen die Zornesröte ins Gesicht treiben, Ihren Bauch zum Grummeln bringen oder Ihre Hände zum kalten Schwitzen. In diesem Seminar trainieren Sie pragmatische Übungen zur bewussten Selbstwahrnehmung - Körper, Stand, Haltung sowie aktive Wege zur effektiven Selbstbehauptung.

Inhalte

„Raus aus dem Kopf, rein in den Körper!“ ist das Trainings-Credo. Das Seminar arbeitet mit körperlichen Wahrnehmungsübungen aus fernöstlichen Kampfkünsten und liefert Handlungsoptionen, die zu einer stärkeren Selbstbehauptung führen.

- > Interaktive Wissensvermittlung, Rollenspiele, Gruppenarbeit
- > Online-Fragebogen zur Selbsteinschätzung im Vorfeld des Seminars
- > Geschützter Raum zum Erproben neuer Ideen

Ihr Nutzen

- > Verständnis für männliche Regeln und Umgangsformen
- > Auseinandersetzung mit der eigenen Außenwirkung
- > Funktionsweise von Machtzirkeln
- > Einflussnahme auf Machtzirkel als Frau
- > Teil von Machtzirkeln werden

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an alle weiblichen Fach- und Führungskräfte, die sich in männlich geprägten Machtzirkeln besser auskennen und durchsetzen wollen.

Termine und Orte:

25./26. März 2020
in Frankfurt/M.

27./28. April 2020
in München

Referenten:

Christian Ehl
Oliver Dreber

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
selbstbehauptung](http://www.management-forum.de/selbstbehauptung)
Tel. +49 8151 2719-0



ERFOLGSFAKTOR SOUVERÄNITÄT

In schwierigen Situationen geschickt reagieren

Zusammenfassung

Sie führen häufig schwierige Mitarbeitergespräche. Sie leiten Projekte, die viele „Väter“ und noch mehr Ziele haben. Sie präsentieren die von Ihnen erzielten Ergebnisse in großer Runde. Sie wollen mit schwierigen Gesprächspartnern zielorientiert und erfolgreich verhandeln. Sie leiten eine Unit, in der es ab und an kräftig kracht. In solchen und ähnlichen Situationen müssen Sie souverän agieren! Erfahren Sie auf diesem Seminar, wie Sie das Heft in der Hand behalten und dabei sympathisch auftreten.

Inhalte

- > Klarheit im Denken, Handeln und im Herzen
- > Fundament aus Stimme, Auftreten, Präsenz und Ausstrahlung schaffen
- > Konfliktsituationen nicht scheuen, sondern sinnvoll nutzen
- > Die Macht der Worte nutzen
- > Ärger, Druck und Stress geschickt kanalisieren
- > Aktiv dran bleiben, auch bei Widerständen
- > Ihre wichtigsten Ratgeber: Humor und Achtung

Ihr Nutzen

- > Telefonisches Vorgespräch mit der Trainerin
- > Individuell auf die Teilnehmer zugeschnittenes Seminar
- > Tipps im Vorfeld des Seminars, die Sie auf ihre Alltagstauglichkeit prüfen können
- > Analyse von Fallbeispielen und mitgebrachten Erfahrungen
- > Viele praktische Übungen

Zielgruppe

Dieses Intensivtraining richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte und Projektleiter, die ihre Souveränität nach außen und in der eigenen Wahrnehmung stärken sowie Souveränität bewusst und unbewusst ausstrahlen wollen.

Termine und Orte:

19./20. März 2020
in Frankfurt/M.

23./24. April 2020
in Starnberg

17./18. September 2020
in Frankfurt/M.

8./9. Oktober 2020
in Starnberg

Referentin:

Gabriele Fuchs

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/souveraen

souveraen

Tel. +49 8151 2719-0



ERFOLGREICHE DURCHSETZUNGSSTRATEGIEN

schlagfertig – souverän – überzeugend

Zusammenfassung

Die heutige Zeit ist geprägt von Egoismus, Rücksichtslosigkeit und mangelnder Wertschätzung. Rahmenbedingungen, die Sie kalt erwischen können, wenn Sie nicht vorbereitet sind. Das stellt erhöhte Anforderungen an Ihre Schlagfertigkeit und strapaziert den „Gelassenheits-Muskel“. Gleichzeitig wird es immer wichtiger, sich selbst sowie eigene Ideen und Projekte gekonnt zu vermarkten und überzeugend darzustellen. Durchsetzung um jeden Preis ist eine kurzfristige Strategie und nicht mehr zeitgemäß. Die Kunst besteht darin, Ihre eigenen Interessen kraftvoll zu vertreten und gleichzeitig die Beziehung für beide Seiten zufriedenstellend zu gestalten.

Inhalte

- > Eigene Ziele und Interessen kraftvoll vertreten
- > Strategien zum Umgang mit kritischem Feedback
- > Widerstände, Blockaden und Einwände gezielt auflösen
- > Gelassen auf Killerphrasen und Angriffe reagieren
- > Authentisch sein und individuelle Stärken nutzen

Ihr Nutzen

- > Sie erfahren, wie Sie psychologische Erkenntnisse nutzen und gezielt in Durchsetzungssituationen anwenden.
- > Sie lernen Gesprächs- und Überzeugungstechniken, um durchsetzungsstark zu agieren.
- > Sie üben, wie Sie Ihr Verhalten und Ihre Körpersprache für Ihre Interessen gezielt einsetzen.

Zielgruppe

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die ihre Anliegen und Projekte wirksam vertreten und durchsetzen möchten.

Termine und Orte:

22./23. September 2020
in Starnberg

1./2. Dezember 2020
in Köln

Referenten:

Johannes Eckmann
Dr. Hilde Mohren

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
durchsetzung](http://www.management-forum.de/durchsetzung)
Tel. +49 8151 2719-0



MIT DIPLOMATIE ZUM ERFOLG

Wertschätzung – bewusste Kommunikation – Glaubwürdigkeit

Zusammenfassung

Ist Ihr eigenes Kommunikationsverhalten und das Ihrer Kommunikationspartner in wichtigen Situationen geprägt von Kampf und Gegnerschaft? Wollen Sie in Verhandlungen manchmal mit dem Kopf durch die Wand, ohne die Anderen »mitzunehmen«? Stoßen Sie bei Gesprächen mit Kollegen, Mitarbeitern und Kunden häufig auf Widerstand, obwohl Sie doch nur überzeugen wollen? In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen einer klaren, deutlichen und zugleich konstruktiven Kommunikation kennen. Denn Diplomatie heißt, zuvorkommend und selbstbehauptend zu sein!

Inhalte

- > Mit Diplomatie erreichen Sie Ihre Ziele eher als mit Konfrontation.
- > Führen Sie herausfordernde Gespräche mit Fingerspitzengefühl.
- > Bauen Sie diplomatische Brücken statt kommunikativer Fronten.
- > Wie Sie mit Angriffen und Provokationen umgehen.
- > Stehen Sie für Ihre Überzeugungen ein und holen Sie andere mit ins Boot!
- > Lernen Sie mehr Gelassenheit im kommunikativen Alltag.

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, Ihren Gesprächspartner wirklich zu verstehen.
- > Sie lernen Miteinander statt Gegeneinander.
- > Sie führen herausfordernde Gespräche mit Fingerspitzengefühl und lernen, destruktive Gegnerschaft und Härte zu vermindern.
- > Sie lernen, kommunikative »Teufelskreise« und ihre Dynamik zu erkennen, zu beenden und zu vermeiden.

Zielgruppe

Diplomatie ist in jeder Situation gefragt. Deshalb richtet sich dieses Seminar an Berufstätige, die diplomatisches Geschick als Grundlage für erfolgreiche Kommunikation stärker in ihre Verhandlungen, Gespräche, Meetings, Vorträge und Präsentationen integrieren wollen. Denn Diplomatie führt zum Ziel!

Termine und Orte:

13./14. Februar 2020
in Wiesbaden

2./3. Juli 2020
in Starnberg

29./30. Oktober 2020
in Wiesbaden

Referentin:

Gisela Maria Schmitz

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
diplomatie](http://www.management-forum.de/diplomatie)

Tel. +49 8151 2719-0



COOL BLEIBEN – GELASSEN REAGIEREN

Wirkungsvolle Strategien für den souveränen Umgang mit Emotionen

Zusammenfassung

Jeder kennt sie, die „Aufreger“ des Tages. Menschen, Situationen, Ereignisse, Abläufe, Veränderungen, Gerüchte, Ziele, Erwartungen, Reaktionen und Gegenreaktionen – vieles prasselt tagtäglich ungefiltert auf uns ein und ist Auslöser verschiedenster Emotionen. Unsere „Aufreger“ lassen sich nur bedingt vermeiden, eine emotional unabhängige Reaktion darauf kann man trainieren.

Inhalte

- > Wie Sie einen klaren Kopf behalten in hitzigen Situationen.
- > Wie Sie sachlich reagieren bei emotionalen „Übergriffen“.
- > Wie Sie selbstbewusst persönlichen Angriffen begegnen.
- > Wie Sie angemessen reagieren in schwierigen Gesprächssituationen.

Ihr Nutzen

- > Sie entwickeln eine positive, souveräne Ausstrahlung, statt Nerven zu zeigen.
- > Sie lernen, sich auf zielführende Handlungsoptionen zu konzentrieren.
- > Sie erhöhen Ihre Selbstwahrnehmung und entdecken persönliche Spielräume.
- > Special: „Keep-cool live“ – Sie trainieren mit unserer Business-SchauspielerIn Echt-Situationen, die Sie im Berufsalltag meistern müssen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen und Branchen, die ausgeglichen, zielführend und professionell in hektischen Zeiten unter schwierigen Umständen und/oder konfliktträchtigen Situationen agieren wollen.

Termine und Orte:

12./13. März 2020
in Köln

16./17. Juni 2020
in Frankfurt/M.

27./28. August 2020
in Starnberg

25./26. November 2020
in Bad Homburg

Referenten:

Gerhild Voigtländer
Judith Nowacki

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/cool-bleiben
Tel. +49 8151 2719-0



AUFTRITT UND WIRKUNG

Wie Sie mit Charisma überzeugen und begeistern

Zusammenfassung

Mit Fakten überzeugen! Nach diesem Motto agieren immer noch viele Unternehmen. Überraschenderweise – denn längst ist erwiesen, dass mit reinen Zahlen, Daten, Fakten niemand überzeugt wird. Vertrauen schaffen Sie vor allem mit Ihrer Wirkung, Ihrer Ausstrahlung. Fakten können Entscheidungen nur verstärken, niemals auslösen. Wie also können Sie Ihre einzigartige Persönlichkeit so ins rechte Licht rücken, dass Sie Menschen allzeit überzeugen? Wie schaffen Sie es, auch in unvorhersehbaren Momenten souverän zu bleiben? Wie begeistern Sie Menschen für sich und Ihre Ideen?

Mit diesen Fragen arbeiten wir in diesem Seminar. Individuelle Tipps und Tricks für jeden einzelnen Teilnehmer für maximale Wirkung. Versprochen.

Inhalte

- > 7 Schritte zum charismatischen Auftritt
- > Souverän auftreten und Menschen begeistern
- > Menschen lesen und ihre Bedürfnisse bedienen
- > Überzeugen dank unwiderstehlicher Argumentation
- > Gekonnt improvisieren in jeder Situation
- > Störer und Zweifler für sich gewinnen
- > Gelassen bleiben & Lampenfieber nutzen

Ihr Nutzen

- > Begrenzte Teilnehmerzahl
- > Individuelle Vorgehensweise
- > Motivierende Arbeitsatmosphäre

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die viel kommunizieren und dabei nicht nur mit Fakten, sondern auch mit Ausstrahlung und der Kraft ihrer Persönlichkeit wirken und überzeugen wollen.

Termine und Orte:

28./29. Januar 2020
in Bad Homburg

29./30. April 2020
in München

20./21. Oktober 2020
in München

9./10. Dezember 2020
in Starnberg

Referenten:

Sabine Altena
Boris Heizer

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
wirkung](http://www.management-forum.de/wirkung)
Tel. +49 8151 2719-0





RHETORIK & VERHANDELN

STIMME, RHETORIK UND KÖRPERSPRACHE

Das perfekte Zusammenspiel

Zusammenfassung

Wir kommunizieren immer! Auch, wenn wir schweigen. Botschaften vermitteln sich sowohl über die verbalen als auch über die nonverbalen Kanäle. Im perfekten Zusammenspiel von Stimme, Rhetorik und Körpersprache gewinnen Sie Präsenz und Überzeugungskraft durch professionellen Einsatz Ihrer rhetorischen Fähigkeiten, Ihrer gezielten Körpersprache und durch die Kraft Ihrer Stimme.

Inhalte

- > Dramaturgie, Aufbau und Struktur von Rede und Vortrag
- > Die Wahl der Worte – Aufmerksamkeit gewinnen und behalten
- > Ihre Stimme und Persönlichkeit
- > Ausstrahlung, Präsenz und Überzeugungskraft aktivieren
- > Die Kraft Ihrer nonverbalen Kommunikation
- > Lampenfieber und Blackouts
- > Von unfairen Angriffen und rutschigem Parkett
- > Die spontane Rede aus dem Stegreif

Ihr Nutzen

Sie trainieren nah an Ihrer Praxis, damit Sie

- > mit Ihrer nächsten Präsentation leicht überzeugen
- > schnell eine vertrauensvolle Atmosphäre schaffen
- > Konflikte nicht vermeiden, sondern sinnvoll nutzen
- > souverän bleiben, auch wenn es hoch hergeht

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an Fach- und Führungskräfte, deren Ziel es ist, in Vorträgen, Diskussionen und Gesprächen überzeugend zu argumentieren, die Wirkung der Worte durch Körpersprache zu betonen und die Potenziale der Stimme für eine gezielte Kommunikation zu nutzen.

Termine und Orte:

7./8. Mai 2020
in Wiesbaden

18./19. Juni 2020
in Starnberg

5./6. November 2020
in Frankfurt/M.

3./4. Dezember 2020
in Starnberg

Referentin:

Gabriele Fuchs

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

[www.management-forum.de/
rhetorik](http://www.management-forum.de/rhetorik)

Tel. +49 8151 2719-0



EINFACH ERKLÄRT

Komplexität reduzieren – Klarheit schaffen

Zusammenfassung

Die Komplexität im beruflichen Alltag nimmt stetig zu und spiegelt sich in der Notwendigkeit wider, schwierige Zusammenhänge verständlich kommunizieren zu müssen. Das Prinzip der Einfachheit ist hier der

Schlüssel zum Erfolg. Wenn Sie als Experte Ihre Themen auf den Punkt bringen und so Zuhörer für Ihre Ideen und Projekte begeistern, erreichen Sie auch Ihre persönlichen und beruflichen Ziele. Entwickeln Sie Ihren Präsentationsstil weiter und fesseln Sie durch einfache und überzeugende Kommunikation. Stellen Sie sicher, dass die komplexen Inhalte, die Sie vermitteln wollen, tatsächlich bei Ihrem Gegenüber ankommen.

Inhalte

- > Ihr Erfolgsrezept für effektivere Kommunikation
 - Einfach ist besser, weniger ist mehr
- > Schlagende Argumente
 - 6 Grundregeln der Überzeugungspsychologie
- > Top-Strategien für wirkungsvolle Präsentationen
- > Die Macht des Storytellings
 - Bewegen Sie mit Emotionen und Bildern
- > Die Techniken der Profis
 - So meistern Sie auch schwierige Sachverhalte

Ihr Nutzen

- > Sie beherrschen konkrete Techniken, um komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darzustellen
- > Sie setzen Ihre Worte und Körpersprache gezielt ein
- > Sie nutzen bewusst die Prinzipien der Überzeugungspsychologie
- > Schwierige Situationen meistern Sie mit Souveränität und Durchsetzungsvermögen
- > Ihre Präsentationen sind prägnant und wirkungsvoll

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die ihre Ideen, Konzepte und Projekte strukturiert, einfach und überzeugend darstellen wollen.

Termine und Orte:

17./18. Februar 2020
in München

23./24. Juni 2020
in Starnberg

30. September/1. Oktober 2020
in Düsseldorf

10./11. Dezember 2020
in München

Referent:

Reiner Neumann

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/ee
Tel. +49 8151 2719-0



DIGITALE VERHANDLUNGSKOMPETENZ FÜR VERTRIEBLER

NEU

Zusammenfassung

Gut geführte und erfolgreiche Verhandlungen gehören zu den schwierigsten Aufgaben eines Vertrieblers. Im virtuellen Umfeld steigen die Anforderungen nochmals, denn immer häufiger werden Umsätze ohne Face-to-face-Gesprächssituation generiert. Bewegen Sie sich online, ist neben dem Verhandlungs-Know-how auch die technische Affinität enorm wichtig. Auf diesem Seminar erlernen Sie sofort in die Praxis umsetzbare Tools, mit denen die Vorbereitung und Durchführung von Online-Verhandlungen gelingt. Sie erhalten wertvolle Praxistipps, wie Sie in der schwierigen Phase der Preis- und Konditionenverhandlungen bessere Margen zur Erreichung Ihrer persönlichen KPIs erzielen.

Inhalte

- > Neue Kompetenzen für Verhandlungen auf Distanz
- > Gezielter Beziehungsaufbau
- > Klare Formulierungen – konkrete Erwartungen
- > Macht- und Druckmittel richtig einsetzen
- > Technik beherrschen – Skype, Chats und Handelsplattformen
- > Praxismodul mit Live-Skype-Schaltung zu einem strategischen Einkäufer

Ihr Nutzen

- > Sie verhandeln im virtuellen Umfeld auf Augenhöhe.
- > Sie wenden die passende Verhandlungsstrategie flexibel an.
- > Sie setzen taktische Hilfsmittel wirkungsvoll ein.
- > Sie nutzen Macht- und Druckmittel selektiv.
- > Sie treffen stabile und effektive Vereinbarungen.
- > Sie erzielen bessere Margen und Verhandlungserfolge.
- > Sie behaupten unter Druck die eigene Position.

Zielgruppe

Vertriebs- und Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Key-Account-Manager, Außendienstmitarbeiter und alle Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die in Verhandlungen im digitalen Umfeld ihre Margen- und Abschlussquoten deutlich erhöhen wollen.

Termine und Orte:

20. Februar 2020
in München

22. September 2020
in Düsseldorf

Referent:

Norbert Weisshaar

Teilnahmegebühr:

€ 1.295,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/vv

vv

Tel. +49 8151 2719-0



PROFESSIONELL VERHANDELN NACH DEM HARVARD®-KONZEPT

Souverän Win-Win verhandeln

Zusammenfassung

Als Führungskraft verhandeln Sie täglich auf unterschiedlichen Ebenen – stets mit dem Bestreben, gute Resultate zu erreichen. Mit dem „Offenen Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die hierüber weit hinausgeht. Auf diesem Seminar erhalten Sie nicht nur das erforderliche Wissen für alle Bausteine eines Verhandlungsablaufs – Sie trainieren intensiv konkrete Verhandlungssituationen und nehmen wertvolle Werkzeuge mit in Ihre Verhandlungspraxis.

Inhalte

- > Den eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching weiterentwickeln
- > Konkrete Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis trainieren
- > Gespräche und Verhandlungen optimal vorbereiten
- > Mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen erhöhen
- > Das Harvard®-Konzept als verlässliches Verhandlungsinstrument erfahren
- > Gesprächs- und Verhandlungsprozesse sicher steuern
- > In schwierigsten Situationen langfristige Win-Win-Resultate erzielen

Ihr Nutzen

- > Sie lernen, schwierige Situationen souverän zu meistern.
- > Sie trainieren, unausgewogene Kräfteverhältnisse ins Gleichgewicht zu bringen.
- > Sie entwickeln einen professionellen Verhandlungsstil, der Sie verlässlich ans Ziel bringt.
- > Persönliches Coaching durch unsere von Harvard lizenzierten Trainer.

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Manager aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist.

Termine und Orte:

18./19. Februar 2020
in Frankfurt/M.

28./29. April 2020
in Köln

17./18. September 2020
in München

1./2. Dezember 2020
in Frankfurt/M.

Referenten:

Urs Kohler
Jochen Luksch
Dr. Kai Monheim

Teilnahmegebühr:

€ 2.395,- zzgl. MwSt.
Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/harvard-konzept
Tel. +49 8151 2719-0



VERHANDELN EXTREM

Wie Sie auch in konfrontativen Verhandlungssituationen zum Erfolg kommen

Zusammenfassung

Verhandeln extrem fokussiert die Praxis – in der täglichen Kommunikation treffen Sie immer wieder auf aggressive und dominante Verhandlungspartner. Wer sich heute behaupten will, muss alle gängigen Tricks und Manipulationstechniken kennen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versucht die Gegenseite, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren. Wenn dadurch Ihre persönliche Reputation bedroht ist, große Geldsummen auf dem Spiel stehen, hohes Risiko gefahren wird und Sie ein optimales Ergebnis erzielen müssen, immer dann verhandeln Sie extrem.

Inhalte

- > Warum verhandeln wir immer extremer? Psychologische und gesellschaftliche Hintergründe
- > Strategien entwickeln: Verhandlungsplan als Onepager A4
- > Verhandlungstypen: Profile und Eigenschaften erkennen
- > Übernehmen Sie das Ruder! Effektives Führen von Verhandlungen
- > Manipulationstechniken erkennen und abwehren
- > Was tun, wenn man in Win-Win-Situationen nicht weiter kommt?

Ihr Nutzen

- > Sie erarbeiten im kleinen Kreis Ihre individuelle Problemlösung.
- > Sie werden im Personal Training mit extremen Verhandlungssituationen konfrontiert.
- > Sie üben intensiv und strikt an der Praxis orientiert.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die regelmäßig mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind oder denen konkret harte Verhandlungen ins Haus stehen, die ihr Know-How in den Bereichen Strategie, Taktik und Psychologie von Verhandlungen intensivieren und erfahren wollen, wie sie festgefahrene Verhandlungen wieder flott bekommen und auch aus konflikträchtigen Situationen das Optimum herausholen.

Termine und Orte:

23./24. März 2020
in München

26./27. Mai 2020
in Wiesbaden

6./7. Oktober 2020
in Stuttgart/Esslingen

17./18. November 2020
in Köln

Referent:

Georg Bröker

Teilnahmegebühr:

€ 1.995,- zzgl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt!

Anmeldung:

www.management-forum.de/verhandeln-extrem

verhandeln-extrem

Tel. +49 8151 2719-0





SEMINARKALENDER 2020

SEMINARKALENDER 2020

JANUAR:

Auftritt und Wirkung

28./29. Januar 2020 in Bad Homburg

FEBRUAR

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen

10./11. Februar 2020 in Köln

Mit Diplomatie zum Erfolg

13./14. Februar 2020 in Wiesbaden

Einfach erklärt

17./18. Februar 2020 in München

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

18./19. Februar 2020 in Frankfurt/M.

Digitale Verhandlungskompetenz für Vertriebler

20. Februar 2020 in München

MÄRZ

Cool bleiben – gelassen reagieren

12./13. März 2020 in Köln

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

12./13. März 2020 in Starnberg

Die erfolgreiche Führungskraft

12./13. März 2020 in Starnberg

Brennen, ohne auszubrennen

12./13. März 2020 in München

Erfolgsfaktor Souveränität

19./20. März 2020 in Frankfurt/M.

Verhandeln extrem

23./24. März 2020 in München

Selbstbehauptung in Macht- und Männerzirkeln

25./26. März 2020 in Frankfurt/M.

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen

25./26. März 2020 in Salzburg

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte

26./27. März 2020 in Wiesbaden

APRIL

Positive Leadership

21./22. April 2020 in Düsseldorf

Erfolgsfaktor Souveränität

23./24. April 2020 in Starnberg

Selbstbehauptung in Macht- und Männerzirkeln

27./28. April 2020 in München

Psychologie der Konfliktlösung

27./28. April 2020 in Frankfurt/M.

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

28./29. April 2020 in Düsseldorf

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

28./29. April 2020 in Köln

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte

29./30. April 2020 in München

Auftritt und Wirkung

29./30. April 2020 in München

MAI

Führen für junge Führungskräfte

5./6. Mai 2020 in Frankfurt/M.

Stimme, Rhetorik und Körpersprache

7./8. Mai 2020 in Wiesbaden

Erfolgreich führen unter Druck, Unsicherheit & Komplexität

25./26. Mai 2020 in Frankfurt/M.

Verhandeln extrem

26./27. Mai 2020 in Wiesbaden

JUNI

Cool bleiben – gelassen reagieren

16./17. Juni 2020 in Frankfurt/M.

Brennen, ohne auszubrennen

18./19. Juni 2020 in Frankfurt/M.

SEMINARCALENDER 2020

Stimme, Rhetorik und Körpersprache

18./19. Juni 2020 in Starnberg

Einfach erklärt

23./24. Juni 2020 in Starnberg

Führen für junge Führungskräfte

25./26. Juni 2020 in Starnberg

Psychologie der Konfliktlösung

25./26. Juni 2020 In München

Positive Leadership

29./30. Juni 2020 in Starnberg

JULI

Mit Diplomatie zum Erfolg

2./3. Juli 2020 in Starnberg

Erfolgreich führen unter Druck, Unsicherheit & Komplexität

7./8. Juli 2020 in Starnberg

Agile Führung

20./21. Juli 2020 in München

Führungstraining für Projekt- und Teamleiter

22./23. Juli 2020 in München

AUGUST

Balance halten

4.-7. August 2020 im Kloster Seeon

Cool bleiben – gelassen reagieren

27./28. August 2020 in Starnberg

SEPTEMBER

Agile Führung

14./15. September 2020 in Köln

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte

17./18. September 2020 in München

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

17./18. September 2020 in München

Erfolgsfaktor Souveränität

17./18. September 2020 in Frankfurt/M.

Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien

22./23. September 2020 in Starnberg

Digitale Verhandlungskompetenz für Vertriebler

22. September 2020 in Düsseldorf

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen

23./24. September 2020 in Frankfurt/M.

Einfach erklärt

30. September/1. Oktober 2020 in Düsseldorf

OKTOBER

Führungstraining für Projekt- und Teamleiter

5./6. Oktober 2020 in Köln

Verhandeln extrem

6./7. Oktober 2020 in Stuttgart/Esslingen

Professioneller Umgang mit schwierigen Charakteren

6./7. Oktober 2020 in Köln

Erfolgsfaktor Souveränität

8./9. Oktober 2020 in Starnberg

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

13./14. Oktober 2020 in Stuttgart/Esslingen

Die erfolgreiche Führungskraft

13./14. Oktober 2020 in Stuttgart/Esslingen

Radikal führen – Dr. Reinhard K. Sprenger live

15. Oktober 2020 in München

Psychologie der Konfliktlösung

15./16. Oktober 2020 in München

Auftritt und Wirkung

20./21. Oktober 2020 in München

Führen für junge Führungskräfte

27./28. Oktober 2020 in Berlin

Intrinsische Motivation aktivieren

28./29. Oktober 2020 in Bad Homburg

Mit Diplomatie zum Erfolg

29./30. Oktober 2020 in Wiesbaden

NOVEMBER

Stimme, Rhetorik und Körpersprache
5./6. November 2020 in Frankfurt/M.

Mitarbeiterführung für Leitende Ärzte
10./11. November 2020 in Starnberg

Agile Führung
11./12. November 2020 in Berlin

Brennen, ohne auszubrennen
12./13. November 2020 in Starnberg

Machtspiele und Manipulation in Teamprozessen
16./17. November 2020 in München

Die 7 schwierigsten Situationen für Führungskräfte
16./17. November 2020 in Wiesbaden

Verhandeln extrem
17./18. November 2020 in Köln

Intrinsische Motivation aktivieren
19./20. November 2020 in München

Psychologie der Konfliktlösung
19./20. November 2020 in Frankfurt/M.

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
24./25. November 2020 in Frankfurt/M.

Cool bleiben – gelassen reagieren
25./26. November 2020 in Bad Homburg

**Professioneller Umgang
mit schwierigen Charakteren**
26./27. November 2020 in Starnberg

DEZEMBER

**Professionell verhandeln nach dem
Harvard®-Konzept**
1./2. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien
1./2. Dezember 2020 in Köln

Stimme, Rhetorik und Körpersprache
3./4. Dezember 2020 in Starnberg

Intrinsische Motivation aktivieren
7./8. Dezember 2020 in München

Auftritt und Wirkung
9./10. Dezember 2020 in Starnberg

Führen für junge Führungskräfte
9./10. Dezember 2020 in Starnberg

Einfach erklärt
10./11. Dezember 2020 in München



REFERENTEN



Sabine Altena

Als Moderatorin war sie viele Jahre bei Radio & TV tätig (Antenne Bayern, WDR, etc.), hat zahlreiche Prominente und Weltstars interviewt, Events vor bis zu 50.000 Menschen moderiert. Heute arbeitet Sabine Altena international als Managementtrainerin und Medientrainerin. Sie hält Vorträge (Charisma, Schlagfertigkeit), moderiert Unternehmens-Events und ist Lehrbeauftragte an den Universitäten München und Konstanz sowie der Steinbeis Universität Berlin.



Georg Bröker

ist Gründer und Inhaber der ATL negotiator. Sein internationales Beratungsunternehmen konzentriert sich auf die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen im privaten und geschäftlichen Bereich. Neben seiner Expertise für das Harvard Concept ist Georg Bröker zertifizierter Risikomanager und aktiver Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften im In- und Ausland. Interkulturelle Konflikte und asymmetrische Verhandlungen prägen seinen Alltag. Seine umfangreiche Praxiserfahrung bringt er unmittelbar in seine Seminare ein und setzt sie dort in leicht verständliche und direkt umsetzbare Handlungsanleitungen um.



Anne David

Dipl. Betriebswirtin (FH), ist Management-Beraterin und zertifizierter Coach für Führungskommunikation und Teamentwicklung. Sie unterstützt Führungskräfte in beruflichen Wachstums- und Veränderungsprozessen, Entscheidungs- und Konfliktsituationen. Dabei helfen ihr neben einer Reihe fundierter Ausbildungen über 10 Jahre Berufserfahrung in der Wirtschaft als Projekt- und Teamleiterin sowie als Beraterin und Senior-Managerin für Führungskräfte-Entwicklungsprogramme bei verschiedenen Wirtschaftsförderungs-, Dienstleistungs- und Weiterbildungsunternehmen. Sie ist Inhaberin des LEADERSHIP COMPETENCE CENTER in Überlingen am Bodensee.



Oliver Dreber

ist Trainer und Geschäftsführer der Hara Do UG – Institut für Kampf & Kommunikation. Das Institut ist ein exklusiver Erfahrungsraum für das körperliche Erleben von Kommunikation in Teams & Gruppen durch das Medium der Kampfkunst. Mit dem Ansatz „Raus aus dem Kopf, rein in den Körper!“ wird Kommunikation körperlich erfahrbar gemacht. Oliver Dreber unterstützt Unternehmen und Institutionen bei der Förderung und Entwicklung von Fach- & Führungskräften mit einem besonderen Fokus auf Frauen. Er trägt den 3. Dan Shotokan-Karate und ist Trainer für Selbstbehauptung, Selbstverteidigung und Gewaltprävention.



Johannes Eckmann

ist Diplom-Psychologe, Management-Trainer und Business Coach. Er ist Experte in der zwischenmenschlichen Interaktion und wie diese am besten gelingt, im geschäftlichen wie privaten Kontext. Nach langjähriger Vertriebserfahrung in einem internationalen Unternehmen begleitet er seit vielen Jahren erfolgreich Geschäftsführer, Führungskräfte und Teams in Veränderungsprozessen. Er ist Geschäftsführer der eckmann consulting GmbH mit Sitz in München.



Christian Ehl

ist Geschäftsführer der Ehl Professional Development GmbH. Seine Arbeit dreht sich um die berufliche Weiterentwicklung von Menschen. Als Personalberater, Business Coach und Leiter für Führungskräfteentwicklungsprogramme berät und begleitet er Einzelpersonen und Teams in Veränderungsprozessen, zur Führungsarbeit, Außenwirkung, Konflikten und zielführender Kommunikation.

REFERENTEN

Yvonne Frei

arbeitet seit 29 Jahren im Bereich Körperarbeit. Ausgebildet in Poweryoga und Pilates widmet sie sich seit 10 Jahren dem konzentrierten und besonders achtsamen Praktizieren von Yogatechniken in Verbindung mit Meditation, Atmung und Entspannung, deren Schwerpunkt besonders im Ausbalancieren der Energiezentren liegt. Yvonne Frei leitet seit 1988 ein Fitness- und Yogastudio im Herzen Münchens und veranstaltet erfolgreich Yogaretreats in Österreich und Italien.



Gabriele Fuchs

ist Trainerin für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung. Sie coacht Manager und Führungskräfte für öffentliche Auftritte sowie Schauspieler und Moderatoren vor Rollen oder Castings. Gabriele Fuchs begann ihren beruflichen Werdegang mit einer kaufmännischen Ausbildung, es folgten ein Schauspielstudium und mehrere Jahre an verschiedenen Theatern. Anschließend wurde sie Leiterin der Produktion und Synchronisation der CIC Video GmbH einem Joint Venture der Hollywoodstudios Paramount Pictures und Universal Studios. Seit 2000 ist sie selbstständig als Trainerin tätig.



Sigrid Gillmeier-Dirks

ist Diplom-Soziologin mit den Schwerpunkten BWL und Organisationspsychologie. Zwischen 1990 und 1995 arbeitete sie als interne Unternehmensberaterin im Headoffice der Allianz AG. Für weitere sechs Jahre war sie dort als Managementtrainerin und Organisationsentwicklerin beschäftigt. Seit 2001 ist sie freiberuflich tätig als Trainerin, Coach sowie als Beraterin in Management und Organisation. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen unter anderem in der Teamentwicklung, der Potenzialdiagnose und in der Führungskräfteentwicklung.



Susanne F. Gopalan

ist Geschäftsführerin einer Trainingsfirma und coacht Mitarbeiter sowie Führungskräfte. Sie hat umfassende Erfahrungen aus internationalen Vertriebstätigkeiten und Coachings u.a. bei McKinsey & Company Inc. in Düsseldorf, IBM Deutschland GmbH und Zeitgeist Film Ltd. New York. Susanne F. Gopalan hat die ADG-Trainerqualifikation der Akademie der Deutschen Genossenschaften, den Master in Speech & Communication von der San Francisco State University und eine Beratersausbildung bei McKinsey & Company. 1997 erhielt sie mit der WSA den Deutschen Trainingspreis (BDVT).



Boris Heizer

Mehrsprachig aufgewachsen war Boris Heizer lange in der gehobenen Reisebranche tätig. Er ist ein begeisterter Globetrotter und Vermittler zwischen den Welten. Seit über 10 Jahren motiviert er in seinen Trainings und Vorträgen seine Teilnehmer, sich wach und klar zu erleben, neue Handlungsalternativen für den Moment zu gewinnen. Seine Expertise schöpft er aus den Erfahrungen als Implementation Manager, Assistenz von Vorstand und Geschäftsführung sowie Key Account Manager (LA) bei Expedia. Boris Heizer ist zudem professionell ausgebildeter Sprecher für Funk und Fernsehen und verleiht Marken und Personen Stimme und Ausdruck.



Dr. Matthias K. Hettl

ist studierter Volks- und Betriebswirt und war nach Studium und Doktorandenzeit in der Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens und als Consultant bei den Vereinten Nationen in New York tätig. Seit 1995 ist er Geschäftsführer des Management-Instituts Hettl Consult in Rohr bei Nürnberg. Als Coach, Trainer und Managementberater ist er für Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte mit den Schwerpunkten „Leadership Skills“ und „Managementkompetenzen“ tätig. Als „excellent speaker“ gehört er zu den 100 bedeutendsten Referenten im deutschen Sprachraum.





Jens Hollmann

Inhaber des Unternehmens medplus-kompetenz®, ist unter anderem Lehrbeauftragter an der Donau-Universität Krems in MBA-Studiengängen health-services. Seit vielen Jahren qualifiziert er im deutschsprachigen In- und Ausland Chefärzte mit dem Schwerpunkt Führung und Selbstführung. Das Buch: »Führungskompetenz für Leitende Ärzte« ist 2012 in 2. Auflage im Springer Verlag Heidelberg erschienen. Sein neuestes Buch: »Leistungsbalance für Leitende Ärzte« ist 2013 erschienen.



Andrea Koch

arbeitet seit 1995 als selbstständige Management-Trainerin, Beraterin und Coach. Davor sammelte sie mehrere Jahre Erfahrung als Trainerin in der Unternehmenspraxis bei Hewlett-Packard. Andrea Koch ist zertifizierter Project Management Professional (PMP®), Professional Scrum Master und Professional Scrum Product Owner. Ihre Schwerpunkte liegen in der professionellen Einführung und Optimierung des Projektmanagements in Unternehmen und in der Schulung von Geschäftsführung, Projektleitern und Projektteams.



Urs Kohler

ist Associate Consultant bei Egger, Philips + Partner AG seit 1992. Er hat als Verhandlungstrainer und -coach mittlerweile mehr als 5.000 Führungskräfte wie auch Verhandlungsteams begleitet und beraten. Er arbeitet seit mehr als 20 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach von Führungskräften für weltweit tätige Unternehmen aller Branchen, vor allem im Bereich Change Management/Organisationsentwicklung und betriebswirtschaftliche Fragestellungen. Darüber hinaus lehrt er zum Thema Verhandeln u.a. an der Universität St. Gallen, der Universität Liechtenstein sowie der Zürcher Hochschule der Künste.



Petra Lewe

ist Executive Coach und Partnerin bei Leadership Choices. Sie ist spezialisiert auf die Themen Resilienz, Werteorientierung, Führung und Veränderung. Sie arbeitet seit 20 Jahren mit Führungskräften auf Board Level Ebene und coacht Verantwortungsträger in schwierigen Entwicklungssituationen. Ihre therapeutische Ausbildung in Humanpsychologie (Psychosynthese) erlaubt ihr auch Themen in den Fokus zu nehmen, die in üblichen Coachingprozessen unbearbeitet bleiben.



Frank Labitzke

ist als gelernter Naturwissenschaftler mit zusätzlich fundierter psychologischer Ausbildung sowohl in der Welt der Hardfacts als auch der Welt der Softfacts zuhause. Seine Klienten profitieren von mehr als 25 Jahren Erfahrung in der Unterstützung von Menschen und schätzen die Praxistauglichkeit der Konzepte für Mitarbeiter und Management im Umgang mit alltäglichen wie auch mit besonderen Herausforderungen. Da er sich sehr schnell in Unternehmenskulturen hineindegutet und -fühlt, kann er Kommunikationsprozesse effektiv fördern und vorhandene Konfliktsituationen effizient bewältigen helfen.



Jochen Luksch

ist Geschäftsführer und Partner der Egger, Philips + Partner AG, Zürich, Verhandlungstrainer seit 2000. Er hat Führungs- und Verhandlungserfahrung als Mitglied der Geschäftsleitung verschiedener Fachverlage und als Geschäftsführer im Bereich des professionellen Leistungssports. Außerdem verfügt er über intensive Verhandlungserfahrung im professionellen, internationalen Sportmanagement, Bereich Vertragsverhandlung, Finanzen, Sponsoring und Rechteverwertung. Er lehrt an verschiedenen Universitäten in der Schweiz und ist Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management.

REFERENTEN

Dr. Hilde Mohren

ist Diplom-Kauffrau, Management-Trainerin und Business Coach mit langjähriger Erfahrung im Top-Managementumfeld eines internationalen Konzerns. Sie ist Expertin für komplexe Problemstellungen in zwischenmenschlichen Interaktionen und berät und coacht seit vielen Jahren erfolgreich Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen. Klarheit, Empathie und Transformationskraft definieren ihren Arbeitsstil.



Dr. Kai Monheim

ist seit 2017 Geschäftsführer der Egger Philips Hamburg GmbH. Er besitzt breite Verhandlungspraxis aus Wirtschaft, Politik und Recht (u.a. Direktor des Centre for Multilateral Negotiations, Projektleiter bei Boston Consulting Group) und wurde mehrfach ausgezeichnet (u.a. Deutscher Mediationswissenschaftspreis der „Centrale für Mediation“, McCloy-Stipendium der Studienstiftung des Deutschen Volkes).



Mira Christine Mühlenhof

studierte Sozialpsychologie und Germanistik und war lange als Journalistin tätig, bevor sie ihr Coaching- und Beratungsunternehmen gründete, ein Institut zur Erforschung des inneren Antriebs des Menschen. Bei ihr dreht sich alles um zwischenmenschliche Beziehungen: Mira Mühlenhof trägt dazu bei, dass Menschen sich besser verstehen und dadurch zufriedener werden. Ihr gelingt es, nachhaltige Selbstreflexionsprozesse anzustoßen, und sie lehrt die Teilnehmer, ihre Mitarbeiter durch eine andere Brille zu sehen.



Reiner Neumann

ist Diplom-Psychologe und verfügt über umfangreiche Trainingspraxis sowie mehr als zehn Jahre eigene Managementenerfahrung im In- und Ausland. Er war unter anderem Leiter Personalentwicklung und Ausbildung für die Hamburg-Mannheimer AG, Bereichsleiter bei Mummert und Kienbaum sowie Vice President der ABB Business Services. Er hat Lehraufträge an verschiedenen Hochschulen und in MBA-Programmen von Business Schools.



Judith Nowacki

absolvierte diverse Schauspiel-, Pantomime- und Theaterseminare von Kindesbeinen an. Heute arbeitet sie hauptsächlich als Unternehmensschauspielerin, ist gefragt als Referentin für „Team building“-Maßnahmen in unterschiedlichsten Firmen und Theatersport-Workshops im Bereich der Erwachsenenbildung, aber auch im Kinder- und Jugendbereich.



Anette Palm

ist Führungsexpertin und – nach Erfahrungen in der Unternehmenspraxis von Boehringer Ingelheim KG und Hewlett-Packard GmbH – seit 1996 selbstständig in der Beratung tätig. Sie unterstützt Führungskräfte in der Steigerung ihrer Wirksamkeit und in der Professionalisierung ihrer Führungsfähigkeiten. Ihre Kernkompetenz liegt im Führungsdialo, und entsprechend fokussiert sind ihre Themen auf Kommunikation und Gesprächsführung im Kontext organisationaler Strukturen. Seit 2007 hat sie ihr eigenes Beratungsbüro in Ulm.



Andrea Prehofer

ist Diplom-Mathematikerin, Trainerin und Coach mit langjähriger Erfahrung im Top-Management. Sie war als passionierte Führungskraft, Leiterin anspruchsvoller Projekte im internationalen Geschäft und als innovative Personal-Managerin tätig. Heute begleitet sie Menschen und Unternehmen auf ihrem Weg zu anspruchsvollen Zielen. Ihre Klienten profitieren von ihrer Praxiserfahrung ebenso wie von aktuellstem Know-How aus Neurobiologie und Psychologie.





Thomas Plingen

ist Executive Coach bei Leadership Choices. Er verfügt über jahrelange Praxiserfahrung als Manager und lässt seine Business-Orientierung auch in die Coaching- und Resilienz-Arbeit einfließen. Mit über 20 Jahren Management-Erfahrung in CEO-Position, Geschäftsleitung, Vertriebsführung, Service und Produktion hat er ein besonderes Gespür für leistungsfähige Teams entwickelt. Er wird als strategisch denkender Sparrings-Partner geschätzt. Sein besonderes Augenmerk gilt angesichts steigender Belastungen seiner Klienten im Geschäftsalltag dem Thema Resilienz.



Marion Schiffner

ist Expertin für Zusammenarbeit in Organisationen mit einem spezifischen Fokus auf interkulturellen Aspekten. Ihre Kernkompetenz liegt im Themenbereich Führung und Kommunikation. Sie unterstützt Führungskräfte, ihre Rolle wirksam auszuüben und die erforderlichen Führungs- und Selbstführungsfähigkeiten zu steigern.



Rainer Schmitt

ist Diplom-Psychologe mit dem Schwerpunkt Organisationspsychologie. Er arbeitet erfolgreich in den Bereichen Führungskräfteentwicklung und Coaching und besitzt Expertise in den Themenfeldern Persönlichkeitsentwicklung, Konfliktkompetenz, Selbst- und Gesundheitsmanagement sowie Begleitung in Veränderungsprozessen. Seit 1997 sammelt er umfangreiche Praxiserfahrung als Trainer und Coach in Großkonzernen wie der Allianz Deutschland AG, Audi AG und Airbus Deutschland GmbH.



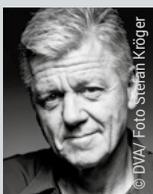
Gisela Maria Schmitz

studierte Philosophie, Germanistik und Theaterwissenschaft und ist ausgebildete Regisseurin mit über 60 Theaterinszenierungen. Über zwei Jahrzehnte war sie als Schauspielpädagogin tätig. 2009 gründete sie „blickwinkel coaching“. Schwerpunkt ihres Coachings ist die Sensibilisierung für das Zusammenspiel von nonverbaler und verbaler Kommunikation, indem eine bewusste Verbindung hergestellt wird zwischen innerer Haltung und äußerer Wirkung.



Dr. Jörg-Peter Schröder

ist Arzt, Führungs-Coach, Burnout-Experte und arbeitet seit 1987 im Gesundheitsmanagement. Er begleitet Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und deren Teams an der Nahtstelle von Führung, Gesundheit, Performance und Persönlichkeitsentwicklung. Sein Schwerpunkt sind die Themen Burnout-Prävention und Unternehmensgesundheit. Er sammelte eigene Führungserfahrung als Vice President der Allianz Gruppe, als Senior Director Healthcare bei ORACLE und als Head of Healthcare and Social Welfare bei MICROSOFT.



Dr. Reinhard K. Sprenger

studierte Philosophie, Psychologie, Betriebswirtschaft, Geschichte und Sport. Im deutschsprachigen Raum zählt er zu den bedeutendsten Beratern und Trainern für Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. Er ist Lehrbeauftragter an den Universitäten Berlin, Bochum, Essen und Köln. Zu seinen Kunden gehören zahlreiche internationale Konzerne sowie nahezu alle Dax-100-Unternehmen. Seine Bücher wurden ausnahmslos Bestseller und liegen in etlichen Sprachen vor.

REFERENTEN

Patricia Staniek

ist im deutschsprachigen Raum eine der renommiertesten Expertinnen für Verhaltensanalyse und Persönlichkeitsscanning des Menschen als Individuum und in der Gruppe. Mit ihren Körpersprache-, Mimik-, Sprach- und Stimm-Verhaltensanalysen überzeugt sie nicht nur im Bereich der öffentlichen Sicherheit, sondern auch in der Wirtschaft. Patricia Staniek arbeitet für Polizisten, Sicherheitskräfte, Justiz, Rechtsanwälte und Detektive als Aufdeckerin von scheinbar Verborgenen. In der Wirtschaft löst sie „Psychological Warfares“, tiefgreifende Konflikte, führt Gruppen und Teams in die Kooperationsfähigkeit und zu Hochleistung, arbeitet für Vorstände, CEOs, Manager, HR und Vertrieb.



Gerhild Voigtländer

ist seit 1996 selbstständige Management Consultant und Geschäftsführerin der „CGV Schulungen“. Seit 2010 ist sie auch für die Rolf Schulz HR Consultants AG in Baden-Baden tätig. Frau Voigtländer verfügt über umfangreiche, langjährige Praxiserfahrung als Trainerin, Coach und Mediatorin. Ihre Kernbereiche sind Kommunikation, Konfliktmanagement und Projektmanagement. Sie begleitet Führungskräfte, Teams und Coaches in vielen groß- und mittelständischen Unternehmen verschiedenster Branchen.



Dr. Stefan Wachtel

ist Executive Coach für Auftritte von Spitzenmanagern und Politikern sowie Buchautor. Stefan Wachtel bringt Spitzenmanager aus DAX30- und großen Familienunternehmen in den Executive Modus. Er bereitet exponierte Personen auf Hauptversammlungen, Bilanz-Pressekonferenzen, Medienauftritte und politische Reden sowie interne Veranstaltungen vor und coacht sie für renommierte Konferenzen. Dr. Stefan Wachtel gilt als einer der Top-Trainer für Medienrhetorik und Führungswirkung.



Norbert Weisshaar

studierte Betriebswirtschaft. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Verkaufsleiter und Gesamtvertriebsleiter in internationalen Unternehmen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit als qualifizierter Verkaufstrainer sind anspruchsvolle Preisverhandlungen und digitales Verhandeln. Zu seinen Kunden zählen namhafte Unternehmen wie Adidas, Deutsche Post, Lufthansa, Schott, Sto, Swarovski, Teekanne, Voith und Wolf.





ANMELDUNG

SO MELDEN SIE SICH AN

www.management-forum.de/fuehrung-persoenlichkeit

www.management-forum.de/rhetorik-verhandeln



ODER DIREKT BEI



Christiane Schraml

Telefon: +49 8151 2719-13

E-Mail: christiane.schraml@management-forum.de

SEMINARE RESERVIEREN

Sie haben ein Seminar ausgewählt, können aber erst zu einem späteren Zeitpunkt über die Teilnahme entscheiden?

Gerne reservieren wir Ihnen unverbindlich Ihren Wunschtermin.

Wir überwachen die Teilnehmerzahl und melden uns bei Ihnen, wenn die Plätze knapp werden.

INHOUSE-SCHULUNGEN

Sie möchten aus Ihrem Unternehmen mehrere Mitarbeiter zu einem Thema schulen? Jedes Seminar aus unserem Angebot kann als Inhouse-Schulung konzipiert werden.

Sie wünschen ein Seminar zu einem Thema, das Sie nicht im Seminarkatalog gefunden haben? Rufen Sie uns gerne an.

Wir bieten auch individuelle Inhouse-Schulungen und Einzelcoachings an.

KONTINGENTE

Sie möchten ein Seminarkontingent buchen, die Rabattstaffel nutzen oder mehrere Seminare zu einem Paket schnüren?

Sprechen wir darüber – wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



**MANAGEMENT
FORUM**
STARNBERG

MANAGEMENT FORUM STARNBERG GMBH

MAXIMILIANSTRASSE 2B

82319 STARNBERG

TEL. +49 8151 2719-0

FAX +49 8151 2719-19

E-MAIL: INFO@MANAGEMENT-FORUM.DE

WWW.MANAGEMENT-FORUM.DE