

Schon vorher wissen, was richtig war:

# Überzeugen 4.0

Optimieren Sie Ihr Standing mit „Echtzeit-Kommunikation“

In Business-Terminen oder Verhandlungen ist keine Zeit, um wirklich nachzudenken. Doch, wer zu schnell spricht, weiß erst hinterher, was richtig gewesen wäre!

## Nach diesem Seminar...

- verstehen Sie das Zusammenspiel von Verstand, Bauchgefühl und Emotionen
- gewinnen Sie die Kontrolle über Ihren Autopiloten
- optimieren Sie Ihre eigenen Verhaltensmuster
- steuern Sie Gespräche aktiv
- lösen Sie festgefahrene Situationen auf
- nutzen Sie die Macht des Schweigens
- bleiben Sie auch in schwierigen Verhandlungen souverän

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

11. und 12. Oktober 2018 in München

15. und 16. November 2018 in Köln

12. und 13. Dezember 2018 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!



Ihr Trainer:

Dr. Wolfgang Schneiderheinze  
menschenspiegel UG

Begeisterte Teilnehmerstimmen zu unserem Trainer:

- „Sehr gutes und extrem lösungsorientiertes Seminar.“
- „Sehr gute Veranstaltung. Das direkte Feedback kommt ohne Zeitverzögerung.“
- „Kommunikationswerkzeuge für den täglichen Gebrauch! Hervorragendes Seminar!“

  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700

## Reden ist Silber – vorher denken ist Gold!



Ihr Seminarleiter:

Dr. Wolfgang Schneiderheinze  
Geschäftsführender Gesellschafter, **menschenspiegel UG**, Rodgau

### Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

### Wie tickt der Mensch?

- Pilot und Autopilot: Ein modernes Modell von Verhalten und Persönlichkeit
- So spielen Verstand, Bauchgefühl und Intuition zusammen
- Verhaltensmuster und die Macht der Gewohnheit
- Denken braucht Zeit: Die 15+ Sekunden-Regel

**Ihr Nutzen:** Sie verstehen, wie menschliches Verhalten „funktioniert“ und warum Intuition und emotionale Impulse so oft über Vernunft und gesunden Menschenverstand triumphieren. Und Sie erkennen, wie Sie das Wissen darüber praktisch für sich nutzen können.

### Echtzeit-Kommunikation: Basis-Kompetenz

- Autopilot kontrollieren: Die 15+ Sekunden-Regel in der Praxis
- Verhalten anderer verstehen und professionell damit umgehen
- Prioritäten: Reden ist Silber – vorher denken ist Gold!

### Microteaching 1:

Sie trainieren, Ihren Piloten einzuschalten und neue oder überraschende Situationen bewusst zu reflektieren, ehe Sie wirklich etwas tun. Dabei probieren Sie unterschiedliche Techniken aus und finden heraus, welche am besten zu Ihnen passen.

### Echtzeit-Kommunikation: Gehirngerecht fragen

- Emotional neutrale Was-Fragen: Informationen erhalten, Gründe verstehen
- Einwände wertschätzend aufnehmen und verstehen
- Vorwände klären und die wahren Gründe erkennen

### Microteaching 2:

Sie trainieren, wie Sie durch gehirngerechte Fragen den Piloten Ihres Gegenübers aktivieren, das Gespräch versachlichen und Ihren Argumenten den Weg bereiten. So erweitern Sie Ihren aktiven Wortschatz um die für Sie wichtigen Fragen.

### Echtzeit-Kommunikation: Aktiv zuhören 4.0

- Gesprächstempo aktiv steuern
- Themen setzen und Ziele wertschätzend verfolgen
- Emotionale Blockaden auflösen

### Microteaching 3:

Sie verfeinern Ihre Fragetechnik und erleben, wie Sie Gesprächen, Verhandlungen und Meetings elegant und unaufdringlich Ihren Stempel aufdrücken. Auch hier probieren Sie aus, welche Techniken am besten zu Ihnen passen.

Abschluss des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

### 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!

# Wie Sie auch in schwierigen Verhandlungen souverän bleiben

Ihr Seminarleiter:  
Dr. Wolfgang Schneiderheinze

### Es geht weiter!

- Einführung in den zweiten Seminartag
- Klärung Ihrer noch offenen Fragen vom Vortag

### Wie tickt der Mensch? – Eine dynamische Erklärung von Verhalten

- Verhaltensprogramme – Pilot und Autopilot werden transparent
- Emotionen be-greifbar gemacht
- Das Zusammenspiel von Motiven, Ängsten und Bedürfnissen

**Ihr Nutzen:** Sie erweitern und vertiefen Ihr Verständnis von Verhalten und lernen neue Wege kennen, aktiv darauf Einfluss zu nehmen.

### Sich selbst erkennen und das eigene Verhalten optimieren

- Verhaltensmuster reflektieren – am eigenen Autopiloten arbeiten
- Die eigenen Emotionen erkennen und beherrschen
- Stärken gezielt aktivieren und kritische Situationen in Echtzeit meistern

**Übung:** Sie reflektieren Ihr Verhalten mit Stärken und Schwächen und erarbeiten, wie Sie mit den Erkenntnissen und Erfahrungen des ersten Tages Stärken zur Geltung bringen und Schwächen kontrollieren.

### So wirkt Sprache auf Emotionen und Verhalten

- Verhaltensprogramme – wie Sprache darauf wirkt
- wort.macht.punkt – Checkliste für emotional wirksames Formulieren

**Ihr Nutzen:** Sie verstehen, wie verbale Botschaften aufgenommen werden und wie bildhaft vorstellbare Aussagen oder Fragen in Echtzeit die gewünschte Wirkung erzielen.

### Sprache, die überzeugt, weil sie emotional berührt

- Mit bewusster, zielführender Sprache emotionale Vorstellungen erzeugen
- Interesse, Verständnis oder Handlungsbereitschaft zielgenau wecken
- Weniger ist mehr – Botschaften auf das emotional Wesentliche reduzieren

**Gruppenarbeit:** Sie entwickeln wirksame Formulierungen für Ihren Alltag, zum Beispiel Bitten, Vorschläge oder Forderungen.

### Verhalten anderer verstehen und gezielt darauf einwirken

- Was bewegt mein Gegenüber – genau jetzt?
- Den Fokus des Interesses erkennen und lenken
- Die Macht des Schweigens: Rhetorische Grundkompetenzen für Ihre Wirkung

**Microteaching:** Sie entscheiden, welche Techniken Sie anwenden und Ihre Kommunikation mit aufnehmen möchten!

Ende des Intensiv-Seminars und Abschlussdiskussion

### Was ist Microteaching?

Micro-Teaching ist eine praktische Übung, bei der jeweils nur eine konkrete, spezielle Fähigkeit oder Technik trainiert wird und dies nicht länger als je ein bis zwei Minuten dauert. Hierzu geben Trainer und Teilnehmer jeweils unmittelbar Feedback. So werden Fehler sofort korrigiert und Erfolge direkt gewürdigt. Lernmotivation und Lernfortschritt sind dadurch gleichermaßen hoch.

### Ihre Lernziele

- Sie vertiefen und festigen neue Kommunikationswerkzeuge im Dialog und durch aktive Mitgestaltung und Veränderung der jeweiligen Szenen.
- Sie finden heraus, welche Techniken zu Ihnen passen und welche Methoden Sie ab morgen bewusst anwenden möchten.

### Seminarzeiten

Am 1. Seminartag:  
Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit dem Trainer und den Teilnehmern vorgesehen.



## Dr. Wolfgang Schneiderheinze

Kompetenzentwickler und promovierter Mathematiker, ist Top 200 Trainer in Deutschland und Buchautor mit dem Fokus auf „Echtzeit-Kommunikation durch Praktische Emotionale Kompetenz“. Seine Trainingsschwerpunkte liegen in den Bereichen gehirngerechte, überzeugende Kommunikation in Vertrieb und Führung.

Dr. Wolfgang Schneiderheinze sammelte über mehrere Jahre Erfahrung im Management renommierter Dienstleistungs-Unternehmen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service. Heute arbeitet er für Unternehmen unterschiedlicher Branchen und ist auch international tätig. Als Lehrbeauftragter an der Hochschule Darmstadt hält er interaktive Kurse zu situativer Führung und Kommunikation.

## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit ab	€ 99,-	€ 159,-

Buchen Sie online und sichern Sie sich das garantiert **günstigste Ticket**. Wir bieten Ihnen eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



Foto: ©Gerhard Linneke/DB

### Bitte beachten Sie auch unser Seminar

## Gelassen gewinnen

10. und 11. Oktober 2018 in Hamburg  
14. und 15. November in Frankfurt/M.  
03. und 04. Dezember 2018 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne  
**Eberhard Bergmann**

Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: [kundenservice@managementcircle.de](mailto:kundenservice@managementcircle.de)

**MANAGEMENT CIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

## Soft Skills Blog

Immer up-to-date:  
Tipps und Tricks, mit denen Sie Ihre persönlichen,  
sozialen und methodischen Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen! [www.management-circle.de/soft-skills](http://www.management-circle.de/soft-skills)  
 [@skills\\_circle](https://twitter.com/skills_circle)

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



### Stefanie Klose

Tel.: +49 6196 4722-739

E-Mail: [stefanie.klose@managementcircle.de](mailto:stefanie.klose@managementcircle.de)  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Warum dieses Thema wichtig für Sie ist

Kommt Ihnen dies bekannt vor?  
Sie haben sich gut auf ein Gespräch vorbereitet, Ihre Argumente zurechtgelegt und nach dem Gespräch ärgern Sie sich: „Warum habe ich dies nicht gesagt? Oder jenes nicht gefragt?“

Oder Sie werden um einen Gefallen gebeten, sagen spontan zu und hadern im Nachhinein mit Ihrer vor-schnellen Hilfsbereitschaft.

Seien Sie zunächst beruhigt – Sie sind kein Einzelfall!  
Und: Sie können ein überlegteres Verhalten erlernen und trainieren!

Dieses Seminar beschäftigt sich nicht nur mit der Auswahl der passenden Aktion oder Reaktion, sondern auch ganz praktisch mit der Herausforderung, die notwendige Zeit zum Denken zu gewinnen.

## Was Sie hier lernen

In diesem Seminar erhalten Sie individuelle, sofort einsetzbare Werkzeuge für Ihre tägliche Kommunikation.

### Sie lernen,

- souverän zu überzeugen.
- Gespräche aktiv zu steuern.
- Ihren „Autopiloten“ zu kontrollieren und Ihren „Piloten“ einzusetzen.
- sich Zeit zum Denken zu verschaffen.
- Ihre unbewussten Reaktionsmuster zu hinterfragen.
- Ihren „Autopiloten“ neu zu programmieren.
- Ihre Interessen dadurch geschickter durchzusetzen.

## Ihr besonderes PLUS

Sie erhalten im Nachgang des Seminars die Möglichkeit, die Kommunikations-Tools in der Praxis anzuwenden und besondere Herausforderungen anhand von Video-sequenzen fortlaufend weiter zu trainieren. So haben Sie einen **nachhaltigen Trainingseffekt**.

## 5 gute Gründe zum Besuch dieses Seminars

1. Das Seminar ist **besonders praxisorientiert** und arbeitet mit Fallbeispielen aus dem beruflichen Alltag.
2. Innerhalb von nur 2 Tagen **steigern** Sie deutlich Ihre **Überzeugungskraft**.
3. Die **begrenzte Teilnehmerzahl** sorgt für eine angenehme Seminaratmosphäre.
4. Der Referent steht Ihnen auch nach dem Seminar für Ihre individuellen **Fragen und Anliegen** zur Verfügung.
5. Sie erhalten **umfangreiche Übungsunterlagen** und **Videos** zur **Vertiefung** des Erlernten im Nachgang.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

*Stefanie Wendt*



**Stefanie Wendt**

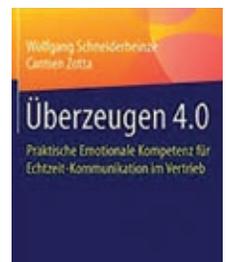
Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-623

E-Mail: wendt.steffi@googlemail.com

## Buchempfehlung

**Das Buch zum Seminar**  
Als Teilnehmer erhalten Sie ein kostenloses Exemplar von „Überzeugen 4.0“



# Überzeugen 4.0

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

### 11. und 12. Oktober 2018 in München

The Charles Hotel, Sophienstraße 28, 80333 München  
Tel.: +49 1805 123380 Fax: +49 89 544555-2000  
E-Mail: reservations.charles@roccofortehotels.com

10-85996

### 15. und 16. November 2018 in Köln

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111 Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

11-85997

### 12. und 13. Dezember 2018 in Frankfurt/M.

Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 7578-1133 Fax: +49 69 7578-1004  
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

12-85998

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

## ■ Wer sollte teilnehmen?

Dieser Kompaktkurs richtet sich branchenübergreifend an **Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter** aller Unternehmensbereiche, die praktische Kommunikationswerkzeuge für ihren Berufsalltag suchen und/oder ihre Verhandlungsfähigkeit intensivieren möchten.

## ■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- ✓ Spielen Sie Ihre **individuellen Gesprächssituationen** durch und optimieren Sie Ihre Wirkung.
- ✓ Lernen Sie, wie Sie **gehirngerechte Argumente und Fragen** formulieren.
- ✓ Sie erhalten Kommunikations-Werkzeuge, um **schwierige Gespräche und Verhandlungen** zu meistern.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Der einfachste Weg:

[www.managementcircle.de/10-85996](http://www.managementcircle.de/10-85996)

oder das Anmeldeformular zum Ausfüllen: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die unten genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)

Management Circle AG  
Postfach 56 29  
65731 Eschborn/Ts. (Germany)

➔ [Anmeldung / Kontakt](#)

📧 [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

☎ +49 6196 4722-800

📞 [kundenservice@managementcircle.de](mailto:kundenservice@managementcircle.de)