

Dienstag, 16. April 2013
10:00 bis 18:00 Uhr
in Köln

Kooperationspartner



Stilvoll zum Erfolg

Ihre Rhetorik, Business-Etikette und Körpersprache
im Zusammenspiel

□ ZIELGRUPPE

Dieses Training richtet sich an Führungskräfte aller Hierarchieebenen, die erfolgreicher und überzeugender vor Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden auftreten wollen.

Sie erfahren, wie Sie Ihre Persönlichkeit gekonnt einsetzen, um Ihre Geschäftsziele noch effektiver zu erreichen, und welchen Nutzen Ihnen die Erkenntnisse der Gehirnforschung für Ihre Kontakte zu internen und externen Gesprächspartnern bieten. Dazu üben Sie, wie Sie die vier „Türöffner zum Erfolg“ Rhetorik/Dialektik, Etikette, Kleidung und Körpersprache für sich nutzen und wie diese auf andere Menschen wirken. Insbesondere sehen Sie, wie Sie diese „Türöffner zum Erfolg“ je nach Situation sinnvoll und zielgerichtet kombinieren können. Menschen entscheiden in hohem Maße unbewusst – deshalb lernen Sie, wie Sie das Unterbewusstsein Ihrer Gesprächspartner entsprechend Ihrem Gesprächsziel konditionieren können. In Rollenspielen haben Sie die Gelegenheit, Ihr Auftreten zu verfeinern und Sie erhalten individuelle Video-Feedbacks.

□ INHALTE

1. SECHS WICHTIGE ERKENNTNISSE DER GEHIRNFORSCHUNG FÜR IHREN UMGANG MIT MENSCHEN

2. DER ERSTE EINDRUCK IST ENTSCHEIDEND – WAS TUN?

3. IHRE RHETORIK

- Drei wichtige Bausteine, mit denen Sie ein Gespräch
- Wirklich erfolgreich führen und Vertrauen gewinnen
- So stellen Sie Ihren Gesprächspartner mit Worten in den Mittelpunkt
- Minusformulierungen – So verwandeln Sie Ihren Gesprächspartner ungewollt zu Ihrem Gegner

4. IHRE BUSINESS-ETIKETTE

- Business-Etikette – der Unterschied zwischen „richtig“ und „korrekt“
- Grüßen, Begrüßen und Vorstellen – worauf kommt es an?
- Business-Kleidung – allgemeine Regeln

5. IHRE KÖRPERSPRACHE

- Das signalisieren Ihre Gesten
- Was Ihr Händedruck über Sie verrät
- Ihr Körper lügt nie – und Ihre Gesprächspartner merken es

6. VIDEO-ROLLENSPIELE MIT INDIVIDUELLEN FEEDBACKS

Dienstag, 16. April 2013 in Köln



PETER A. WOREL

Top-Speaker
Trainer
Berater
Buchautor

□ IHR NUTZEN

Üblicherweise lernen Teilnehmer in entsprechenden Seminaren einzelne „Vokabeln“ zur Rhetorik, zur Etikette oder zur Körpersprache – unverbunden.

Im vorliegenden Training erhalten Sie zudem die nötige „Grammatik“ – die Antwort auf die Frage, wie Sie die einzelnen Komponenten überzeugenden Auftretens je nach Situation sinnvoll kombinieren können. Dadurch werden Ihr Auftreten und Ihre Wirkung auf Dritte in sich stimmiger, so dass Sie einen vertrauenswürdigen Gesamteindruck hinterlassen.

Dank optimierter Lernmethodik auf der Basis von Erkenntnissen der Gehirnforschung behalten Sie die Inhalte länger als üblich.

□ VERANSTALTUNGSORT

Geschäftsstelle VAA / Forum F3 / FKI
Mohrenstraße 11-17
50670 Köln
Telefon 0221/160010

□ DER TRAINER

Peter A. Worel, Jahrgang 1962, Top-Speaker, Trainer, Berater, Buchautor („Türöffner zum Erfolg“, Wiley-VCH-Verlag, Oktober 2011), Interviewpartner von Printmedien sowie von Funk und Fernsehen, Geschäftsführer von „Stilwelt – Führungsberatung, Seminare & Coaching“. Er ist seit über 20 Jahren als Trainer und Speaker tätig und sammelte in leitender Position einer deutschen Großbank branchenübergreifende Erfahrungen.

Peter A. Worel ist der Experte, wenn es um Ihr Auftreten geht und darum, wie Sie auf andere wirken – bei einer Rede, im Verkaufsgespräch, während Besprechungen, bei einer Präsentation, in Headhuntergesprächen oder in Interviews. Seine Kunden vertiefen bei ihm sowohl die „Vokabeln“ als auch die „Grammatik“ überzeugenden Auftretens. Er zeigt, welche Macht das Unterbewusstsein im Umgang mit Menschen besitzt und wie vermeintliche Kleinigkeiten eine große Wirkung entfalten und darüber entscheiden, ob jemand seine Gesprächspartner für sich „öffnen“ kann, oder ob sich diese „verschließen“.

□ ANREISEINFORMATIONEN

a) Mit öffentlichen Verkehrsmitteln

Die Geschäftsstelle erreichen Sie zu Fuß vom Kölner Hauptbahnhof in ca. 10 Minuten.

Fußweg vom U-Bahnhof Appellhofplatz ca. 5 Minuten

b) Mit dem Auto

Wir empfehlen die Nutzung der Parkhäuser "Börsenplatz" und "An der Börse/Enggasse". Von dort aus beträgt der Fußweg zum Veranstaltungsort ca. 200 Meter (der Gereonstraße in westliche Richtung folgen, dann links in die Mohrenstraße einbiegen).

Dienstag, 16. April 2013 in Köln

**ANMELDUNG
KONTAKT ZUM VERANSTALTER**

FÜHRUNGSKRÄFTE INSTITUT GMBH

Kaiserdamm 31, 14057 Berlin
Tel.: (030) 30 69 63-0 / Fax: (030) 30 69 63-13
www.fki-online.de / E-Mail: info@fki-online.de

BANKVERBINDUNG:

Postbank Niederlassung Essen
BLZ 360 100 43
Konto 4387 76-434

Geschäftsführer: Ilhan Akkus, Ludger Felix Ramme,
Andreas Zimmermann

PREIS

445 Euro zzgl. 19 % Umsatzsteuer (529,55 Euro) für Mitglieder von VAA / Forum F3 und anderer Mitgliedsverbände des Deutschen Führungskräfteverbandes
645 Euro zzgl. 19 % Umsatzsteuer (767,55 Euro) für alle übrigen Teilnehmer jeweils inklusive Mittagessen, Seminarunterlagen und Pausengetränke.

RÜCKTRITT:

Wegen der begrenzten Teilnehmerzahl wird um Verständnis für eine Stornogebühr von 400 Euro (300 Euro für Verbandsmitglieder) bei Stornierungen ab 4 Wochen und 550 bzw. 400 Euro bei Stornierungen ab 2 Wochen vor Seminarbeginn gebeten (jeweils zzgl. 19 % Umsatzsteuer).

TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Erfolgt nach Eingang Ihrer Anmeldung. Das Seminar findet ab einer Mindestteilnehmerzahl von 10 Personen statt.

ANMELDEFORMULAR

PER FAX AN: (030) 30 69 63-13

Online-Anmeldeformular unter: www.fki-online.de/anmeldung

ANSCHRIFT:

Firma :

ggf. Titel:

Name:

Vorname:

Anschrift

PLZ/Ort:

Telefon/Fax

E-Mail:

FÜR MITGLIEDER:

Verband und
Mitgliedsnummer
(falls zur Hand)

RECHNUNGSANSCHRIFT:

Firma :

Name:

Vorname:

Anschrift:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax

E-Mail:

Die mir ca. 3 Wochen vor dem Seminar zugehende Rechnung über die Teilnahmegebühr werde ich bis zehn Tage vor Seminarbeginn an das Führungskräfte Institut GmbH überweisen. Die Stornobedingungen habe ich zur Kenntnis genommen.

x

Datum

Unterschrift