

Seminar

Kommunikationsstrategien für technische Führungskräfte



Die Top-Themen:

- Ihr authentisches Auftreten nachhaltig optimieren und eine bewusste Wirkung hinterlassen
- Verschiedene Gesprächstypen richtig einschätzen
- Auf der Managementebene souverän kommunizieren und Ihre Vorgesetzten überzeugen
- Mit gekonnter Führungsrhetorik Teams erfolgreich steuern
- Gespräche als Moderator zielorientiert leiten
- Verhandlungssituationen mit Kunden und Lieferanten positiv beeinflussen und Killerargumente entlarven

Termine und Orte

- 05. und 06. Februar 2024
München
- 27. und 28. Mai 2024
Online
- 23. und 24. September 2024
Karlsruhe
- 10. und 11. Februar 2025
Frankfurt am Main

Frischen Sie Ihren Werkzeugkoffer auf und gewinnen Sie neue praktische Lösungen für herausfordernde Gesprächssituationen!

Ihre Seminarleitung
Dr. Matthias Hettl, Hettl Consult,
Rohr



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

In Ihrer Führungsposition erhalten Sie selten Rückmeldung über die Wirkung Ihres Auftretens. Nutzen Sie die Gelegenheit und erfahren Sie durch konkretes Video-Feedback, wie Sie Ihr souveränes Auftreten in herausfordernden Gesprächssituationen aus Ihrer Praxis deutlich verbessern und dabei authentisch bleiben. Werden Sie klarer in Ihrer Kommunikation, gewinnen Sie an Sprachgewandtheit und optimieren Sie Ihre Selbstdarstellung.

Durch die Analyse Ihrer Gesprächssituationen erhalten Sie klare Handlungsempfehlungen und gewinnen sofort umsetzbares Wissen und praktische Lösungen für eine zielorientierte Kommunikation auf der Managementebene, gegenüber Ihrem Team und Ihren Geschäftspartnern. Reduzieren Sie Konflikte und steigern Sie die Effektivität in der Zusammenarbeit mit Ihrem Vorgesetzten, Ihren Kollegen und Mitarbeitern. Vermitteln Sie Ihre Ideen und Vorstellungen souveräner und überzeugen Sie schneller und erfolgreicher.

Zielgruppe

- Nachwuchsführungskräfte sowie
- erfahrene Führungspersonen mit technischem Hintergrund, die ihre kommunikativen Kompetenzen erweitern und ihr souveränes Auftreten und Überzeugen in herausfordernden Situationen optimieren möchten.

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters



Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dr. Matthias Hettl, Hettl Consult, Rohr



Dr. Hettl ist als international bekannter Managementberater, Trainer und Coach für Vorstände, Geschäftsführungen und Führungskräfte tätig. Er vertrat eine Professur für Unternehmensführung, verfügt über langjährige Führungserfahrung, u.a. als Aufsichtsrat, Geschäftsführer und Consultant bei den

Vereinten Nationen und ist mehrfach ausgezeichnete Speaker und Autor mehrerer Bücher.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input des Trainers und wenden diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Es werden Simulationen mit Hilfe von Videoaufzeichnungen durchgeführt, mit einem anschließenden Feedback zur Selbstreflexion. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenarbeiten und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Die Macht der Beeinflussung

08. und 09. Februar 2024, Filderstadt

18. und 19. April 2024, Frankfurt am Main

Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument

20. und 21. Februar 2024, Potsdam

19. und 20. Juni 2024, Online-Seminar

Boxenstopp für Führungskräfte

04. und 05. März 2024, Online-Seminar

01. und 02. Juli 2024, Nürnberg

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 17:00 Uhr

Kommunikationsinstrumente für die Praxis und Ihre Wirkung

- Wie Ihre Wirkung im Gespräch entsteht
- „Gesagt heißt nicht gehört, gehört heißt nicht verstanden“
- Ihre zentralen Wirkungsfaktoren in der Führungskommunikation
- So beeinflussen Sie Ihr Gegenüber authentisch und souverän
- Wer fragt, der führt: Fragearten, die Sie weiterbringen

Persönliches Auftreten optimieren: Agieren Sie souverän!

- Der erste Eindruck ist entscheidend
- Körpersprache richtig einsetzen
- Sicher in spontanen Gesprächssituationen
- Welche Formulierungen negativ wirken und wie Sie diese positiv ausdrücken
- Wie Sie mit Unsicherheiten umgehen

++ Übung: Körpersprache analysieren mit Lehrvideo und Video-Feedback

++ Übung: Positiv- und Negativformulierung mit Checkkarte

Ihr Gegenüber richtig einschätzen

- Die verschiedenen Gesprächstypen und wie Sie diese erkennen
- Wie Sie die Körpersprache Ihres Gegenüber richtig interpretieren
- Erfolgreicher Umgang mit Machern, Expressiven, Verbindlichen und Analytikern
- Souveräner Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

++ Analyseübung: Ihr Gesprächstyp + Gesprächstyp-Kompass

++ Übung: Nonverbale Signale richtig interpretieren

Auf der Managementebene souverän kommunizieren und überzeugen

- Wie Sie Ihren Vorgesetzten für sich gewinnen
- Argumente in der richtigen Reihenfolge bringen
- Killerargumente entlarven und erfolgreich kontern
- Überzeugen Sie durch Charisma – das kann man lernen!
- Verbessern Sie Ihr Selbstmarketing
- Ihr Selbstverständnis stärken – werden Sie aktiv

++ 15 Tipps zur Überzeugung Ihres Vorgesetzten

Die wirksame Führungsrhetorik: Gruppenprozesse erfolgreich steuern

- Die Platinregel der Führungsrhetorik
- Konflikte im Team frühzeitig erkennen und wirksam lösen
- Welche Regeln Sie bei Konflikten unbedingt beachten müssen
- Mitarbeiter auf Veränderungen vorbereiten und mitnehmen: Die richtige Ansprache
- So gelingt Ihnen die passende Reaktion auf Einwände
- Verhalten des Teams positiv beeinflussen – gelungene Change Communication

++ Checkliste: Konflikteskalationsstufen

++ Checkliste: Change Communication

Wertschätzende Moderation und Präsentation

- Als Moderator in Gesprächssituationen überzeugen
- Die magische Nummer 7 und was diese für Sie bedeutet
- Richtiges Verhalten in Meetings – so hört Ihnen jeder zu!
- Gezielter Abbau von Redehemmungen
- Umgang mit Lampenfieber
- Präsentationen professionell vorbereiten und souverän führen

++ Handout: Tipps für Sie als Moderator

++ Übung: Erfolgreich präsentieren

Verhandlungssituationen günstig beeinflussen

- Do's and Don'ts in Verhandlungssituationen mit Kunden und Lieferanten
- Motive der verschiedenen Gesprächspartner richtig einschätzen
- Umgang mit unfairen Verhandlungstaktiken

++ Checkliste: Verhandlungstaktik

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar			
<input type="checkbox"/> 05. und 06. Februar 2024 München (095E046028)	<input type="checkbox"/> 27. und 28. Mai 2024 Online (095E046708)	<input type="checkbox"/> 23. und 24. September 2024 Karlsruhe (095E046029)	<input type="checkbox"/> 10. und 11. Februar 2025 Frankfurt am Main (095E046030)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

23M09EMS

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:
www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

München: NH München Messe, Eggenfeldener Str. 100, 81929 München, Tel. +49 89/99345-0,
E-Mail: groups.nhmuenchenmesse@nh-hotels.com
Karlsruhe: Leonardo Hotel Karlsruhe, Ettlinger Str. 23, 76137 Karlsruhe, Tel. +49 721/3727-0,
E-Mail: info.karlsruhe@leonardo-hotels.com
Frankfurt am Main: Novotel Frankfurt City, Lise-Meitner-Str. 2, 60486 Frankfurt, Tel. +49 69/79303-0,
E-Mail: h1049@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.
Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

