

Heben Sie Ihre Kommunikation
auf ein höheres Level!

Seminar

Die Macht der Beeinflussung

Gezielt überzeugen – wirkungsvoller kommunizieren – sicher verhandeln



Die Top-Themen:

- Die sechs Waffen der psychologischen Überzeugung
- Mitarbeiter und Kunden treffsicher einschätzen und die Körpersprache Ihres Gegenübers erkennen
- Steigerung Ihres Verhandlungsgeschicks bei Besprechungen, Mitarbeitergesprächen und im Verkauf
- Durch psychologische Menschenkenntnis Teams effektiver aufstellen und den Erfolg spürbar steigern
- Die Kunst Konflikte zu minimieren und den eigenen Stresspegel zu senken
- Das geheime Wissen der Lügenerkennung

Termine und Orte

- 01. und 02. November 2021
Online-Seminar
- 02. und 03. Dezember 2021
Wien
- 08. und 09. Februar 2022
Düsseldorf
- 31. März und 01. April 2022
Berlin

Mit psychologischen Tricks zu mehr Erfolg für technische Führungskräfte von heute!

Neurokommunikation: Die neue Form der Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg, sei es in Verhandlungen, Mitarbeiterführung oder im Konfliktmanagement

Ihre Seminarleitung
Muhamet Vural,
Geschäftsführer, Engineer
Coaching Company, Aachen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

„Selbst in technischen Berufen, wie dem des Ingenieurs, gehen 15 % des finanziellen Erfolges auf das Konto des technischen Könnens und 85 % auf das Geschick im Umgang mit Menschen“ (Forschungsergebnis: Carnegie Institute of Technology New York). Diese 85% sind die Inhalte dieses Seminars.

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage Menschen anhand Ihrer Körpersprache und Verhaltenspsychologie zu dekodieren. Verstehen Sie Ihre Mitmenschen und nutzen Sie dieses Wissen, um Vorgesetzte, Mitarbeiter und Kunden für sich zu gewinnen und Konflikte zu vermeiden. Erfahren Sie, wie das Unterbewusstsein funktioniert und wie Entscheidungen psychologisch zustande kommen. Nutzen Sie dieses Wissen als Schlüssel für erfolgreiche Verhandlungen. Steigern Sie Ihre Überzeugungsfähigkeit in dem Sie Ihre Argumentationstechniken geschickt den unterschiedlichen Menschentypen anpassen. Lernen Sie wertvolle Tricks kennen, um die Emotionen z.B. Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und konstruktiv zu reagieren. Dies wird Ihnen dabei helfen, Teams im Unternehmen effektiver aufzustellen und den Erfolg spürbar zu steigern.

Reduzieren Sie Stress- und Konfliktsituationen indem Sie neue kommunikative Techniken nutzen, sei es intern im Unternehmen oder extern beim Kunden. Unser Experte und Psychologe Herr Vural offenbart Ihnen das Geheimwissen der Lügnererkennung und wie man sie anhand der Körpersprache entlarven kann. Durchschauen Sie Ihre Geschäftspartner und lassen Sie sich nicht täuschen!

Zielgruppe

- Technische Führungskräfte aus allen industriellen Branchen
- Geschäftsleiter, Projekt- und Abteilungsleiter, Vertrieb sowie Gruppen- und Teamleiter



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

Muhamet Vural, Geschäftsführer, Engineer Coaching Company, Aachen



Muhamet Vural ist Gründer und Geschäftsführer von Engineer Coaching. Ein Unternehmen, das sich auf Kommunikations- und Strategie-Coachings für Ingenieure spezialisiert hat. Er hat u.a. von Prof. Paul Ekman aus San Francisco gelernt, dessen Methoden in der Praxis so erfolgreich sind, dass Prof. Ekman vom TIME Magazine zu einem der 100 bedeutendsten Menschen der Welt gewählt wurde. Dieses Wissen bietet Muhamet Vural nun Ingenieurs-Unternehmen an. Seien Sie einer der ersten Ihrer Branche, die dieses Know-how nutzt.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input des Trainers und wenden diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Es werden Simulationen durchgeführt, mit einem anschließenden Feedback zur Selbstreflexion. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenarbeiten und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen. Sie haben freiwillig die Möglichkeit Ihren Stresslevel mithilfe eines Hirnscanners messen zu lassen, um darauf aufbauend individuelle Tipps von unserem Experten zu erhalten.



Weitere interessante Veranstaltungen

Stressresistenz, Strategie und Taktik

22. und 23. Februar 2022, Düsseldorf

24. und 25. Mai 2022, Düsseldorf

Praxistraining agile Führung

28. und 29. März 2022, Online-Seminar

30. und 31. Mai 2022, Düsseldorf

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 17:00 Uhr

Verhaltenspsychologie: So schätzen Sie Ihre Mitmenschen besser ein

- Welche psychologischen Menschentypen gibt es?
- Wie können Sie dieses Wissen in Ihrem Alltag als Ingenieur erfolgreich nutzen? Sei es bei Mitarbeiter-/Kollegengesprächen oder beim Kunden
- Welcher Menschentyp fühlt sich bei welchem Job am wohlsten?
- Wie kann mir dieses Wissen helfen, um Teams effektiver zusammenzustellen?

++ Selbsttest: Welche Verhaltenspsychologie habe ich selber?

Neurokommunikation: Ihr Schlüssel für den Alltag als Führungskraft

- Mit speziell psychologisch rhetorischen und nonverbalen Signalen das Gehirn des Gegenübers so ansprechen, dass er neurologisch Ihre Idee für die Beste hält.
- Wie sprechen Sie das Unterbewusstsein (das Zentrum der bedeutendsten Entscheidungen) Ihres Gegenübers an?
- Erlernen Sie die aktuellsten Techniken der kommunikativen Überzeugung

Stärken Sie Ihr Verhandlungsgeschick

- Wie kann man das Wissen der menschlichen Grund-Psychologie nutzen, um:
 - » seine Produkte und Ideen effektiver zu präsentieren und erfolgreicher zu verkaufen
 - » Mitarbeiter besser zu führen, Teams zusammenzustellen und die Kommunikation im Unternehmen zu verbessern
 - » das Stress- und Konfliktmanagement zu optimieren

Körpersprache

- Wie kann ich mein Gegenüber „lesen“? Was sagt sein Mund und was seine Körpersprache?
- Wie kann ich dieses Wissen nutzen, z.B. bei der Kommunikation mit meinen Kollegen oder auch beim Kunden
- Was sagt die Körpersprache des anderen über ihn aus?
- Wie kann ich meine Körpersprache soweit optimieren, dass ich immer noch ich selbst bleibe und mich nicht verstellen muss?

So überzeugen Sie Ihre Kunden

- Die sechs psychologischen Strategien, um mein Gegenüber wirklich zu überzeugen
 - » Sich selbst vor psychologischen Tricks schützen

Das Geheimnis der Lügnerkennung

- Lügen anhand der Körpersprache erkennen
- Nutzen Sie dieses Wissen in Verhandlungen, auf Messen oder bei der Rekrutierung

++ Erprobte Techniken: Die erlernte Technik wird auch von FBI Agenten angewandt

Mitmenschen für sich gewinnen: So tickt das Unterbewusstsein

- Wie funktioniert das Unterbewusstsein z.B. meiner Mitarbeiter/ Kollegen und meines Kunden?
- Wie kann ich dieses Wissen nutzen, um meine Kommunikation zu optimieren?
- Wie kann ich das Unterbewusstsein meines Gegenübers für mich gewinnen?

Konflikte gezielt bewältigen

- Wo entstehen die häufigsten Stress- und Konfliktfaktoren?
- Mit welchen kommunikativen Methoden kann man das Stress- und Konfliktpotenzial im Unternehmen reduzieren?
- Körpersprache im Konfliktmanagement
- E-Mail: Wie kann man die digitale Kommunikation optimieren, damit der Zeitverlust minimiert wird?

Brandneu:
Optionaler Stresstest
mittels Hirnscanner

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"/> 01. und 02. November 2021 Online-Seminar (09SE073703)	<input type="checkbox"/> 02. und 03. Dezember 2021 Wien (09SE073904)	<input type="checkbox"/> 08. und 09. Februar 2022 Düsseldorf (09SE073024)	<input type="checkbox"/> 31. März und 01. April 2022 Berlin (09SE073025)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

www

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)

Wien: Hotel wird noch bekannt gegeben
Düsseldorf: NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211/239486-0,
E-Mail: nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com
Berlin: NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0,
E-Mail: nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.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 sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft 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.

