



*„In Zukunft ...
... präsentieren und dabei wirklich überzeugen!“
... Konflikte souverän angehen!“
... erfolgreich auf mögliche Neukunden zugehen!“
... Chancen in Gesprächen nutzen!“
... lösungsorientiert diskutieren!“
... mit meiner Stimme Profil zeigen!“*

Und welche Ziele nehmen Sie in Angriff?

Echte Kommunikation ist MehrWert. **carpe
verba**

Ihre Vorteile:

- ▶ Intensives und individuelles Arbeiten durch kleine Gruppengrößen
- ▶ Wissenschaftlich fundierte und praktisch anwendbare Inhalte und Strategien
- ▶ Vielseitig qualifizierte und kompetente Referenten
- ▶ Erweiterung Ihres Netzwerks durch Knüpfen interessanter Kontakte

Seminarprogramm 2012

Das Carpe verba! - Seminarprogramm 2012 – 1. Quartal

Termin	Thema	Dauer	Referent/in	Seite
06.02.12	Wirkungsvolles Präsentieren, Kompaktkurs: Kernbotschaften	1 Tag	Astrid Angloher	7
08./09.02.12	Lösungsorientierte Gesprächsführung für Führungskräfte	2 Tage	Hanne Philipp	12
15./16.02.12	Kooperative und zielführende Gesprächsführung	2 Tage	Johanna Abraham	11
29.02./01.03.12	Erfolgreicher Umgang mit Konflikten	2 Tage	Astrid Angloher	13
05./06.03.12	Mit der Stimme zum Erfolg	2 Tage	Johannes Kochs	6
19.03.12	Wirkungsvolles Präsentieren, Intensiv-Training: Rede & Präsentation	1 Tag	Astrid Angloher	8
26./27.03.12	Punkten Sie im Kundenkontakt!	2 Tage	Hanne Philipp	10

Sie haben Interesse an einem bestimmten Seminarthema, aber die Termine sind für Sie ungünstig?
Bitte melden Sie sich bei uns mit Ihrer Terminpräferenz, vielleicht können wir so Zusatztermine koordinieren.

Den jeweiligen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen zwei Wochen vor Seminartermin mit.

Nähere Informationen zu unseren drei ausgewählten Hotels finden Sie auf Seite 16.

Sie haben weitere Fragen zu den Themen, Inhalten, Rahmenbedingungen, ...

**Gerne klären wir Ihr Anliegen:
0179 – 15 18 377 oder
info@carpe-verba.de**

Aus Ihrer Abteilung/ Ihrem Team möchten mehrere Personen das gleiche Seminar besuchen?

Sprechen Sie uns an! Je nach Thema kann sich für Sie bereits ab 5 Personen ein Inhouse-Training lohnen!

Das Carpe verba! - Seminarprogramm 2012 – 2. Quartal

Termin	Thema	Dauer	Referent/in	Seite
23./24.04.12	Wirkungsvolles, lebendiges Visualisieren und Präsentieren	2 Tage	Astrid Angloher	9
25./26.04.12	Kooperative und zielführende Gesprächsführung	2 Tage	Johanna Abraham	11
07./08.05.12	Wirkungsvolle Einflussnahme: wertschätzend und zukunftsorientiert	2 Tage	Johannes Kochs	14
08./09.05.12	Lösungsorientierte Gesprächsführung für Führungskräfte	2 Tage	Hanne Philipp	12
10./11.05.12	Punkten Sie im Kundenkontakt!	2 Tage	Hanne Philipp	10
14.05.12	Wirkungsvolles Präsentieren, Kompaktkurs: Kernbotschaften	1 Tag	Astrid Angloher	7
18./19.06.12	Mit der Stimme zum Erfolg	2 Tage	Johannes Kochs	6
19./20.06.12	Erfolgreicher Umgang mit Konflikten	2 Tage	Astrid Angloher	13

Sie haben Interesse an einem bestimmten Seminarthema, aber die Termine sind für Sie ungünstig?
Bitte melden Sie sich bei uns mit Ihrer Terminpräferenz, vielleicht können wir so Zusatztermine koordinieren.

Den jeweiligen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen zwei Wochen vor Seminartermin mit.

Nähere Informationen zu unseren drei ausgewählten Hotels finden Sie auf Seite 16.

Sie haben weitere Fragen zu den Themen, Inhalten, Rahmenbedingungen, ...

**Gerne klären wir Ihr Anliegen:
0179 – 15 18 377 oder
info@carpe-verba.de**

Aus Ihrer Abteilung/ Ihrem Team möchten mehrere Personen das gleiche Seminar besuchen?

Sprechen Sie uns an! Je nach Thema kann sich für Sie bereits ab 5 Personen ein Inhouse-Training lohnen!

Das Carpe verba! - Seminarprogramm 2012 – 3. Quartal

Termin	Thema	Dauer	Referent/in	Seite
02./03.07.12	Punkten Sie im Kundenkontakt!	2 Tage	Hanne Philipp	10
04./05.07.12	Kooperative und zielführende Gesprächsführung	2 Tage	Johanna Abraham	11
09.07.12	Wirkungsvolles Präsentieren, Intensiv-Training: Rede & Präsentation	1 Tag	Astrid Angloher	8
10./11.07.12	Lösungsorientierte Gesprächsführung für Führungskräfte	2 Tage	Hanne Philipp	12
19./20.07.12	Wirkungsvolles, lebendiges Visualisieren und Präsentieren	2 Tage	Astrid Angloher	9
24./25.09.12	Mit der Stimme zum Erfolg	2 Tage	Johannes Kochs	6
28.09.12	Wirkungsvolles Präsentieren, Kompaktkurs: Kernbotschaften	1 Tag	Astrid Angloher	7

Sie haben Interesse an einem bestimmten Seminarthema, aber die Termine sind für Sie ungünstig?
Bitte melden Sie sich bei uns mit Ihrer Terminpräferenz, vielleicht können wir so Zusatztermine koordinieren.

Den jeweiligen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen zwei Wochen vor Seminartermin mit.

Nähere Informationen zu unseren drei ausgewählten Hotels finden Sie auf Seite 16.

Sie haben weitere Fragen zu den Themen, Inhalten, Rahmenbedingungen, ...

**Gerne klären wir Ihr Anliegen:
0179 – 15 18 377 oder
info@carpe-verba.de**

Aus Ihrer Abteilung/ Ihrem Team möchten mehrere Personen das gleiche Seminar besuchen?

Sprechen Sie uns an! Je nach Thema kann sich für Sie bereits ab 5 Personen ein Inhouse-Training lohnen!

Das Carpe verba! - Seminarprogramm 2012 – 4. Quartal

Termin	Thema	Dauer	Referent/in	Seite
01./02.10.12	Punkten Sie im Kundenkontakt!	2 Tage	Hanne Philipp	10
08./09.10.12	Wirkungsvolle Einflussnahme: wertschätzend und zukunftsorientiert	2 Tage	Johannes Kochs	14
15./16.10.12	Lösungsorientierte Gesprächsführung für Führungskräfte	2 Tage	Hanne Philipp	12
25./26.10.12	Erfolgreicher Umgang mit Konflikten	2 Tage	Astrid Angloher	13
12.11.12	Wirkungsvolles Präsentieren, Intensiv-Training: Rede & Präsentation	1 Tag	Astrid Angloher	8
19./20.11.12	Mit der Stimme zum Erfolg	2 Tage	Johannes Kochs	6
28./29.11.12	Kooperative und zielführende Gesprächsführung	2 Tage	Johanna Abraham	11
20./21.12.12	Wirkungsvolles, lebendiges Visualisieren und Präsentieren	2 Tage	Astrid Angloher	9

Sie haben Interesse an einem bestimmten Seminarthema, aber die Termine sind für Sie ungünstig?
Bitte melden Sie sich bei uns mit Ihrer Terminpräferenz, vielleicht können wir so Zusatztermine koordinieren.

Den jeweiligen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen zwei Wochen vor Seminartermin mit.

Nähere Informationen zu unseren drei ausgewählten Hotels finden Sie auf Seite 16.

Sie haben weitere Fragen zu den Themen, Inhalten, Rahmenbedingungen, ...

**Gerne klären wir Ihr Anliegen:
0179 – 15 18 377 oder
info@carpe-verba.de**

Aus Ihrer Abteilung/ Ihrem Team möchten mehrere Personen das gleiche Seminar besuchen?

Sprechen Sie uns an! Je nach Thema kann sich für Sie bereits ab 5 Personen ein Inhouse-Training lohnen!

Stimmig und klangvoll

Mit der Stimme zum Erfolg

Wieso sollten Sie ein Seminar zum Thema Stimme, Sprechen und Persönlichkeit besuchen? Sie haben ja eine Stimme, und die funktioniert automatisch. Sprechen können Sie auch. Und eine Persönlichkeit hat doch jeder – irgendwie.

In diesem Seminar geht es mal nicht darum, WAS Sie sagen, sondern WIE Sie es sagen. Viele von uns wissen gar nicht, wie viel Potential in ihrer Stimme steckt. Denn diese ist ein entscheidender Faktor, wie andere Menschen Sie wahrnehmen. Kompetenz, Sicherheit und Überzeugungskraft wird maßgeblich durch die Stimme vermittelt. Schon mit ausgewählten einfachen Übungen und Prinzipien lässt sich die stimmliche Vielfalt und Wirkung entscheidend verbessern. Sie lernen, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen, privat wie beruflich.

Ihr Nutzen:

- ▶ Vergrößerung des Stimmvolumens
- ▶ Erhöhung der Verständlichkeit durch präzise Artikulation
- ▶ Stimmiges Auftreten – in Einheit mit Körper und Stimme
- ▶ Erhöhung der (Stimm-)Präsenz
- ▶ Ausdrucksschulung, dadurch größeres Interesse beim Gesprächspartner
- ▶ Erhöhung der Belastbarkeit
- ▶ Alltagstaugliches, leicht praktikables Übungsrepertoire

Für:

Alle, die viel und ausdauernd sprechen müssen, Lust am Ausprobieren haben und neugierig sind, sich mit ihrer Stimme auseinander zu setzen.

Inhalte:

- Besser verstanden werden durch klare Artikulation – ein Anti-Nuschel-Workout
- Optimale Nutzung der körpereigenen Resonanz
- Richtige Sprechatmung – und dadurch Verringerung von Sprechangst
- Adäquate Körperhaltung und Körperspannung – die Voraussetzung für gutes Sprechen und souveränes rhetorisches Auftreten
- Mit Stimme andere berühren und bewegen
- Stimmprophylaxe – Wie Sie Ihre Stimme bestmöglich pflegen und gesund halten

Methoden:

Praxisseminar mit vielen Übungen. Kurze theoretische Inputs vermitteln die Grundlagen. An jeder einzelnen Stimme wird intensiv gearbeitet.



Ihr Referent:

Johannes Kochs,
Sprecherzieher (Univ./DGSS),
Schauspieler und
Kommunikationstrainer

Umfang: 2 Tage

Seminargröße:
6 - max. 10 Teilnehmer

Termine:

05./06.03.;
18./19.06.;
24./25.09.;
19./20.11.2012
jeweils 10 - 18h und 9 - 17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

790,00€ inkl.
Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos:

www.carpe-verba.de

Nutzen Sie die Chance, sich abzuheben:

Wirkungsvolles Präsentieren, Kompaktkurs: Kernbotschaften

In diesem Kompaktkurs bekommen Sie die Methoden an die Hand, mit denen Sie Ihre Präsentationen effizienter, ansprechender und wirkungsvoller gestalten können. Der Kurs konzentriert sich auf die oft unterschätzte Phase der Vorbereitung einer Präsentation und beginnt bei Ihren Ideen! Sie präzisieren Ihre Ideen in wirkungsvolle Kernbotschaften für Ihr spezifisches Publikum. Dann strukturieren Sie Ihre Argumente und skizzieren erste Visualisierungen.

Der Kurs bietet damit Entwicklungsmöglichkeiten für alle, die sich stärker auf die Inhalte ihrer bevorstehenden Präsentationen konzentrieren wollen. Eine ideale Ergänzung zu diesem Kurs ist das Intensiv-Training Rede & Präsentation.

Ihr Nutzen:

- ▶ Eigene Ideen in Kernbotschaften transformieren
- ▶ Ansprechend strukturieren, gestalten und visualisieren
- ▶ Überzeugende Argumente für Ihre Zuhörerschaft

Für:

Führungskräfte,
Projektleiter/-innen,
Unternehmer/-innen, oder
Berater/-innen

Inhalte:

- Wie erreiche ich meine Zuhörer? Perspektivenwechsel und Empfängerorientierung
- Was will ich sagen? Kernbotschaften entwickeln und in Zusammenhang bringen
- Arbeiten mit Pyramide und „Storyboard“: Methoden zur effizienten Folienplanung
- Visualisierungs- und Gestaltungstipps
- Nach Wunsch Beratung zu eigenen Foliensätzen

Methoden:

Das Seminar ist stark praxisorientiert. Kurze, präzise Input-Phasen wechseln sich ab mit der begleiteten Arbeit an eigenem Material. Wir werden neue Präsentationen erstellen oder bereits existierende überarbeiten. Das Ein-Tages-Format ist gedacht für alle, die effizientes Aufnehmen und Umsetzen schätzen.



Ihre Referentin:

Astrid Angloher, Dipl. Soz.
Kommunikationstrainerin

Umfang: 1 Tag

Seminargröße:
5 Teilnehmer

Termine:

06.02.;
14.05.;
28.09.2012
jeweils 9-17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

395,00€ inkl.
Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos:

www.carpe-verba.de

Nutzen Sie die Chance, sich abzuheben: Wirkungsvolles Präsentieren, Intensiv-Training: Rede & Präsentation

In diesem Intensivtraining geht es ausschließlich um Ihr individuelles Vortragsverhalten. Sie erkennen eigene Stärken und Schwächen und optimieren Ihren persönlichen Vortragsstil. Besonderes Augenmerk wird darauf gelegt, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer gewinnen und steuern können. Entwickeln Sie außerdem noch mehr Souveränität, auch bei schwierigen Zuhörerkreisen.

Der Kurs bietet damit Entwicklungsmöglichkeiten für alle, die Ihren Vortragsstil verfeinern wollen. Eine ideale Ergänzung zu diesem Training ist der Kompaktkurs Kernbotschaften, der stärker auf zugrundeliegende Ideen und ihre Strukturierung eingeht.

Ihr Nutzen:

- ▶ Sie entwickeln Ihren persönlichen Vortragsstil
- ▶ Sie präsentieren authentisch – und mit Charisma
- ▶ Ihre Zuhörerschaft kann Ihre Kernbotschaften aufnehmen und verarbeiten

Für:

Führungskräfte,
Projektleiter/-innen,
Unternehmer/-innen,
oder Berater/-innen

Inhalte:

- Verständliches, strukturiertes Präsentieren vor Fachpublikum und Laien
- Souverän starten, pointiert schließen
- Kompetent und charismatisch auftreten (Körpersprache, Sprechweise, Stimme)
- Erfolgreicher Umgang mit schwierigen Interaktionssituationen (Black out, Angriffe, kritische Fragen)
- Das Aikido-Prinzip in der Einwandbehandlung
- „Story telling“ und andere dramaturgische Elemente
- Warum „touch, turn, talk“ dramaturgisch unwirksam ist

Methoden:

Das Seminar ist stark individualisiert und praxisorientiert. Wir starten direkt mit mitgebrachten eigenen Präsentationen, so dass Sie im Laufe des Tages zweimal jeweils Feedback aus der Gruppe sowie direkt im Anschluss individuelles Video-Coaching erhalten. Der Einsatz von 2 Trainern für 5 Klienten gewährleistet dieses Einzel-Coaching ohne Wartezeiten für die Gruppe. Das Ein-Tages-Format ist gedacht für alle, die effizientes Aufnehmen und Umsetzen schätzen.



Ihre Trainerin:

Astrid Angloher, Dipl. Soz.
Kommunikationstrainerin
+ Cotrainer/-in

Umfang: 1 Tag

Seminargröße:
5 Teilnehmer

Termine:

19.03.;
09.07.;
12.11.2012
jeweils 9-17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

580,00€ inkl.
Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos:

www.carpe-verba.de

Nutzen Sie die Chance, sich abzuheben: Wirkungsvolles, lebendiges Visualisieren und Präsentieren

Death by PowerPoint? Dennoch gibt es sie: überzeugende Präsentationen bringen Ideen zum Leben, öffnen Türen, und lassen die persönliche Kompetenz wirken. Sie motivieren, aktivieren oder liefern verlässliche und praktische Entscheidungsgrundlagen.

In diesem Seminar bekommen Sie die Methoden an die Hand, mit denen Sie Ihre Präsentationen effizienter, ansprechender und wirkungsvoller gestalten können. Es fokussiert die drei Hebel für eine gelungene Präsentation: zunächst präzisieren Sie Ihre Ideen in Kernbotschaften für Ihr spezifisches Publikum. Dann strukturieren und veranschaulichen Sie Ihre Argumente, nicht nur mit Hilfe von Visualisierungen. Drittens überzeugen Sie mit Ihrem Vortrag und Ihrem individuellen Stil.

Ihr Nutzen:

- ▶ Präsentieren mit Charisma: Zuhörerschaft erreichen und überzeugen
- ▶ Ansprechend strukturieren, gestalten und visualisieren
- ▶ Kompetent vortragen und Kernbotschaften verankern

Für:

Führungskräfte,
Projektleiter/-innen,
Unternehmer/-innen,
oder Berater/-innen

Inhalte:

- Wie erreiche ich meine Zuhörer? Perspektivenwechsel und Empfängerorientierung
- Was will ich sagen? Kernbotschaften entwickeln und in Zusammenhang bringen
- Arbeiten mit Pyramide und „Storyboard“: Methoden zur effizienten Folienplanung
- Visualisierungs- und Gestaltungstipps
- Nach Wunsch Beratung zu eigenen Foliensätzen
- Letzer Schliff am individuellen Vortragsverhalten (Körpersprache, Sprechweise, Auftreten)
- Das Aikido-Prinzip in der Einwandbehandlung
- Warum „touch, turn, talk“ dramaturgisch unwirksam ist

Methoden:

Das Seminar ist stark praxisorientiert. Kurze, präzise Input-Phasen wechseln sich ab mit der begleiteten Arbeit an eigenem Material. Wir werden neue Präsentationen erstellen oder bereits existierende überarbeiten. Präsentationsübungen werden ergänzt mit Video-Feedback.



Ihre Referentin:

Astrid Angloher, Dipl. Soz.
Kommunikationstrainerin

Umfang: 2 Tage

Seminargröße:
5 - max. 6 Teilnehmer

Termine:

23./24.04.;
19./20.07.;
20./21.12. 2012
jeweils 10-18h und 9-17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

790,00€ inkl.
Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos :

www.carpe-verba.de

„Das hört sich ja richtig interessant für uns an!“

Punkten Sie im Kundenkontakt!

Fällt es Ihnen mitunter schwer, auf wichtige Events zu gehen und dort gute Kontakte anzubahnen, die in erfolgreichen Geschäftsbeziehungen münden?

Übung macht auch hier sicher den Meister, vor allem aber ist das ansprechende Auftreten methodisch erlernbar:

Wie trete ich mit den gewünschten Personen in Kontakt? Wie kann ich Interesse für mein Produkt und mein Unternehmen wecken? Wie schaffe ich einen verbindlichen Gesprächsabschluss?

In diesem praxisorientierten Training entwickeln Sie individuelle Strategien für eine erfolgreiche Kontaktgestaltung, mit denen Sie sich wohlfühlen. Sie wissen, worauf es in den für Sie relevanten Situationen ankommt, um auf ganzer Linie zu überzeugen und den Gesprächspartner für sich und Ihr Produkt zu gewinnen.



Ihr Nutzen:

- ▶ Sie wissen, wie Sie zugleich unaufdringlich und zielorientiert Erstgespräche anbahnen und steuern können.
- ▶ Sie können sich und Ihr Unternehmen positiv präsentieren.
- ▶ Sie können sich auf dem gesellschaftlichen Parkett sicher bewegen.

Für:

Keyaccount-Manager/-innen und Vertriebsmitarbeiter/-innen; Unternehmer/-innen und Selbstständige; Führungskräfte mit Repräsentationsaufgaben

Inhalte:

- Strategien für Ihre Gesprächssituationen
- Kontaktaufnahme und Small Talk
- Gesprächsführung zwischen Unterhaltung und Vertriebsabsicht
- Interesse wecken durch griffige Nutzenargumentation
- Eloquenz und Schlagfertigkeit
- Elevator Pitch – ist das Fahrstuhlgespräch ein Mythos?
- Souveränes und lebendiges Auftreten
- Sicherheit auf dem gesellschaftlichen Parkett

Methoden:

Kennzeichen des Trainings ist die starke Praxisorientierung. Ihre typischen Kontaktsituationen stehen im Mittelpunkt, für die Sie unter verschiedenen Gesichtspunkten Strategien kennenlernen und ausprobieren. Videoarbeit und intensives Feedback ermöglicht Ihnen einen klaren Selbstbild-Fremdbild-Abgleich. Das gemeinsame Abendessen und kleinere informelle Settings zwischendurch nutzen wir für Stil- und Etikettefragen.

Ihre Referentin:

Hannelore Philipp M.A.,
Sprecherzieherin (Univ./DGSS),
Kommunikationstrainerin

Umfang: 2 Tage

Seminargröße:
6 - max. 8 Teilnehmer

Termine:

26./27.03.; 10./11.05.;
02./03.07.; 01./02.10.2012
jeweils 10 - 18h und 9 -17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

810,00€ inkl.
Tagungspauschale und
Abendessen zzgl. gesetzl.
MwSt.

Anmeldung und Infos :

www.carpe-verba.de

Wir alle sind beruflich darauf angewiesen, eindeutig zu kommunizieren, auch (und gerade) in angespannten Situationen. Dies setzt voraus, das eigene kommunikative Verhalten zu kennen und die rhetorische Kompetenz ständig zu erweitern. Wie kann ich ein Gespräch aktiv steuern, damit es für alle gewinnbringend ist? Wie kann ich dabei meinen Standpunkt so deutlich machen, dass ich überzeuge? Es gibt ein großes Repertoire an gesprächssteuernden Mechanismen, die gezielt und je nach Situation eingesetzt werden können.

In diesem grundlegenden Seminar geht es um die vielfältigen Kommunikationsformen und Verhaltensweisen, die ein Gespräch, eine Diskussion, aber auch eine Konfliktlösung erfolgreich mitgestalten lassen. Damit am Ende kooperativ und zielführend das getan wird, was vorher eindeutig und nachvollziehbar gesagt wurde!

Ihr Nutzen:

- ▶ Sie verstehen Gesprächsverläufe und ihre Mechanismen besser
- ▶ Sie wissen, wie Sie auch sensible Kommunikationssituationen souverän steuern
- ▶ Sie sind offen im Zuhören und überzeugend im Sprechen

Für:

Alle, die Ihre Kommunikation im Arbeitsalltag verbessern und Wirkmechanismen verstehen möchten

Inhalte:

- Wie kann ich durch mein eigenes Gesprächsverhalten Prozesse erfolgreich mitgestalten ?
- Tonfall und Körpersprache als wesentliche Elemente individueller Kommunikation
- „Wahrnehmung“ versus „Falschnehmung“
- Instrumente zur Analyse von Gesprächsverläufen und -mustern
- Aktives Zuhören und indirekt lenkendes, non-direktives Gesprächsverhalten
- Eigene Standpunkte dem Gesprächspartner wertschätzend vermitteln
- Gezielte Intervention in Gesprächen

Methoden:

Kurze theoretische Einführungen wechseln sich mit ausführlichen praktischen Gesprächsübungen ab, bei denen Ihre individuelle kommunikative Arbeitssituation im Mittelpunkt steht. Das ausführliche Feedback ermöglicht eine gezielte, spürbare Weiterentwicklung, die bei Bedarf mit Videoanalysen unterstützt wird.



Ihre Referentin:

Johanna Abraham M.A.,
Sprecherzieherin (Univ./DGSS),
Kommunikationstrainerin

Umfang:

2 Tage

Seminargröße:

6 - max. 10 Teilnehmer

Termine:

15./16.02.; 25./26.04.
04./05.07.;
28./29.11.2012
jeweils 10-18h und 9-17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

790,00€ inkl.
Tagungspauschale tagsüber
zzgl. gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos :

www.carpe-verba.de

Raus aus der Problemtrance, mit Lust zur Lösung!

Lösungsorientierte Gesprächsführung für Führungskräfte

„Man kann ein Problem nicht mit derselben Denkweise lösen, die zu seiner Entstehung geführt hat.“ (Albert Einstein). Die Analyse einer Situation ist zweifelsohne sinnvoll. Nur: Problemdiagnose konserviert das Problem, kostet wertvolle Zeit und lähmt schließlich die Motivation zur Lösung.

Der systemische Ansatz mit seiner lösungsorientierten Gesprächsführung setzt genau hier an: Fokus auf das Ziel, weg vom Problem. Fast automatisch entsteht geradezu eine Lust an der Erarbeitung von Lösungsansätzen. Die kleinen Visionen geben Kraft und machen Mut.

Im Seminar lernen Sie die wichtigsten Methoden hierzu kennen. Sie erleben, wie Sie mit Ihren Mitarbeiter/-innen und Kolleg/-innen in Einzelgesprächen und Besprechungen praktikable und oft verblüffend einfache Lösungen entwickeln können.

Ihr Nutzen:

- ▶ Sie erkennen eigene Problemorientierungen und entwickeln eine lösungsfokussierte Sichtweise.
- ▶ Sie wissen, wie Sie Gespräche grundlegend lösungsorientiert steuern können.
- ▶ Sie kennen verschiedene Methoden, um Lösungsansätze zu generieren.

Für:

Unternehmer/-innen und Selbstständige, die ihre Kunden intensiv beraten; Führungskräfte und Projektleiter/-innen

Inhalte:

- Der lösungsorientierte Ansatz: Simple, but not easy
- Meine Rolle als Führungskraft aus dem systemischen Blickwinkel
- Struktur lösungsorientierter Gespräche
- Vom Problem zum Ziel
- „Verflüssigen“ von Problemen
- Lösungsorientierte Fragetechniken
- Nachhaltige Lösungen entwickeln

Methoden:

Freuen Sie sich auf ein Training, das durchgängig anhand Ihrer Beispielen aus dem Führungsalltag lösungsorientiertes Herangehen verdeutlicht. Praxisorientiert probieren Sie unterschiedliche Werkzeuge in verschiedenen Gesprächssimulationen aus und erleben so den überraschend positiven Effekt der lösungsorientierten Methoden. Mehrere kurze Theorieinputs sowie Diskussionen im Plenum setzen die Erfahrungen aus den Praxisübungen zu einem schlüssigen Gesamtansatz zusammen.



Ihre Referentin:

Hannelore Philipp M.A.,
Sprecherzieherin (Univ./DGSS),
Kommunikationstrainerin

Umfang: 2 Tage

Seminargröße:

6 - max. 8 Teilnehmer

Termine:

08./09.02.;

08./09.05.;

10./11.07.;

15./16.10.2012

jeweils 10 - 18h und 9 - 17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

790,00€ inkl.

Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos:

www.carpe-verba.de

Erfolgreicher Umgang mit Konflikten

Konflikte gehören zum Tagesgeschäft, sowohl zwischen Kollegen, Mitarbeitern, als auch zwischen Geschäfts- und Vertragspartnern. Viele lassen sich durch unser eigenes Verhaltensrepertoire lösen. Daneben gibt es Konflikte, bei denen dieses Repertoire an seine Grenzen stößt. Wenn diese noch dazu die Arbeitsatmosphäre stören und Ihre Ergebnisse verschlechtern, ist es Zeit, aktiv zu werden. Wie kann ich Impulse für tragfähige Konfliktlösungen setzen? Wie kann ich auch Mitarbeiter/-innen darin stärken, Ihre Konflikte eigenverantwortlich zu lösen?

In diesem praxisorientierten Seminar können Sie Ihr Konfliktverhalten reflektieren und die eigene Handlungskompetenz stärken und erweitern. Es verbindet Arbeit an der eigenen Einstellung (und der des Konfliktpartners) mit dem Entwickeln konkreter Handlungsalternativen sowie effektiver Gesprächsführungsmethoden.

Ihr Nutzen:

- ▶ Sie können Konflikte rechtzeitig erkennen und einschätzen
- ▶ Sie verfügen über ein größeres Repertoire an Interventionsmöglichkeiten
- ▶ Sie können Konfliktlösungen gestalten, die Sie und Ihre Konfliktpartner/-innen weiterbringen

Für:

Führungskräfte,
Projektverantwortliche,
Entscheidungsträger/-innen,
sowie Mitarbeiter/-innen, die z.B.
durch Schnittstellenfunktionen ein
hohes Konfliktaufkommen haben.

Inhalte:

- Konfliktdiagnose und -analyse
- Reflexion und Erweiterung des eigenen Konfliktverhaltens
- Perspektiv-Wechsel als erkenntnisreiche Methode
- Interventions- und Lösungsstrategien
- Den eigenen Standort finden und vertreten
- Konfliktgespräche konstruktiv führen
- Gegensätzliche Positionen in gemeinsame Interessen umwandeln
- Moderation und Mediation in Konfliktsituationen

Methoden:

Das Training ist stark praxis- und verhaltensorientiert. Nach einer kurzen theoretischen Einführung wechseln sich Gruppen- mit Gesprächsübungen ab, die sich an Ihren konkreten Konfliktsituationen orientieren. Durch den Einsatz von Feedback-Methoden und Fallbesprechung erhalten sie individuelle Beratung. Weitere Inputs werden direkt („on the spot“) integriert. Bei Bedarf arbeiten wir mit Videoanalysen.



Ihre Referentin:

Astrid Angloher, Dipl. Soz.
Kommunikationstrainerin

Umfang: 2 Tage

Seminargröße:
6 - max. 8 Teilnehmer

Termine:
29.02./01.03.;
19./20.06.;
25./26.10. 2012
jeweils 10-18h und 9-17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:
790,00€ inkl.
Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos:
www.carpe-verba.de

Sie kommen mit Ihren Argumenten irgendwie nicht weiter? Sie wollen auf Kollegen, Mitarbeiter oder auf Ihr Projektteam Einfluss ausüben, ohne dabei die Autoritätskarte zu ziehen?

Wir denken bei „Einflussnahme“ oft an negative Beeinflussung oder Manipulation. Dabei ist wirkungsvolle Einflussnahme auf unsere Mitmenschen auch ohne Manipulation möglich und häufig sogar notwendige Voraussetzung für das Erreichen von gemeinsamen Ergebnissen!

Im Seminar wird aufgezeigt, welche Mittel für ein wertschätzendes und zukunftsorientiertes Einflussnehmen zur Verfügung stehen. Sie erfahren, auf welche Strategien Sie ohnehin zugreifen und wie Sie Ihr Repertoire gezielt erweitern können.

Ihr Nutzen:

- ▶ Sie kommunizieren Ihre Ideen überzeugend und wirkungsvoll
- ▶ Sie gehen situativ und individuell auf Ihr Gegenüber ein
- ▶ Sie setzen sich wertschätzend und zielorientiert durch
- ▶ Sie schaffen eine vertrauensvolle Basis für eine effektive Zusammenarbeit

Für:

Alle, die Ihre Kommunikation im Arbeitsalltag verbessern und Wirkmechanismen verstehen möchten

Inhalte:

- Influence vs. Concern: Lenken der eigenen Energie auf das, was wir tatsächlich ändern können
- Do's und Don'ts des Beeinflussens
- Situations- und personenorientiertes Einflussnehmen: 10 Top-Strategien
- Die Körpersprache beim Beeinflussen: der effektive Einsatz von nonverbalen Mitteln
- Kommunikationsstile: wertschätzendes Einflussnehmen durch Orientierung an den kommunikativen Vorlieben und Bedürfnissen des Gegenübers

Methoden:

Das Seminar ist praxisorientiert. Sie reflektieren Ihre eigenen kommunikativen Vorlieben sowie die der Anderen. Durch eine Selbstanalyse erkennen Sie, zu welchen Strategien der Einflussnahme sie bereits tendieren und welche noch zusätzlich erworben werden können. Anhand der Simulation von eigenen und vorgegebenen beruflichen Situationen wird das Gelernte praktisch erprobt und für den Alltag verankert.



Ihr Referent:

Johannes Kochs,
Sprecherzieher (Univ./DGSS),
Schauspieler und
Kommunikationstrainer

Umfang: 2 Tage

Seminargröße:

6 - max. 10 Teilnehmer

Termine:

07./08.05.

08./09.10.

jeweils 10 - 18h und 9 - 17h
(Veranstaltungsort siehe S.16)

Kosten:

790,00€ inkl.

Tagungspauschale zzgl.
gesetzl. MwSt.

Anmeldung und Infos:

www.carpe-verba.de

Kompetent und engagiert

Die Referenten

Johanna Abraham M.A.

Sprecherzieherin (Univ./DGSS),
Kommunikationstrainerin

Schwerpunkte: Rede- und
Gesprächsrhetorik, Meetingmanagement

„Nichts wäre schlimmer als uniformiertes Sprechen. Deshalb lege ich besonderen Wert auf die Wahrung der Authentizität und den Respekt vor der Individualität eines jeden Einzelnen. „Falsch“ gibt es nicht, und von den vielen Möglichkeiten von „richtig“ sollten Sie über ein möglichst großes Repertoire verfügen, das ist mein Anliegen!“



Johannes Kochs

Sprecherzieher (Univ./DGSS),
Schauspieler und

Kommunikationstrainer
Schwerpunkte: Präsentation, Rede-
rhetorik, Stimm- und Artikulationstraining,
Schlagfertigkeit

*„Eine positive Lernatmosphäre ist für mich entscheidend – ein offener, lockerer Umgang zwischen Teilnehmer/-innen und Trainer ist das Ziel.
So gelingt Wissensvermittlung kurzweilig und effektiv zugleich.“*



Astrid Angloher, Dipl. Soz.

Kommunikationstrainerin, Consultant

Schwerpunkte: Präsentation,
Konfliktmanagement, (internationales)
Projektmanagement, Teambuilding

„Der Praxistransfer steht bei mir im Mittelpunkt. Aus den eigenen Zusammenhängen neue Perspektiven entwickeln in wertschätzender und zugleich lockerer Arbeitsatmosphäre, das prägt meine Trainings und Workshops.“



Hannelore Philipp M.A.

Sprecherzieherin (Univ./DGSS)
Coach, Trainerin und Beraterin

Schwerpunkte: Rede- und
Gesprächsrhetorik, Kommunikation mit
Kunden, Teambuilding

„Mir ist besonders wichtig, dass alle Teilnehmer/-innen Ihr Potenzial erkennen. Unterstützt durch ganz pragmatische Methoden und Tipps können sie dann die für sie wichtigen Kommunikationssituationen erfolgreicher gestalten. So macht Training Sinn und Spaß!“



Die Tagungshotels

Bei der Auswahl unserer Tagungshotels legen wir Wert auf Professionalität auf allen Ebenen: Modern ausgestattete Tagungsräume mit angenehmen Arbeitsklima, komfortable Unterbringung und gehobene Gastronomie, verbunden in einen freundlichen Service .

In welchem der Hotels das von Ihnen gebuchte Seminar stattfindet, teilen wir Ihnen zwei Wochen vor Seminartermin mit.

Bei den Hotels sind jeweils Übernachtungskontingente zu vergünstigten Konditionen reserviert. Gerne übernehmen wir für Sie die Buchung. Wir bitten Sie, Ihre Rechnung für Übernachtung, Frühstück und Abendessen sowie zusätzlich entstandene Kosten direkt beim Auschecken vor Ort zu begleichen.



Das First-Class-Hotel **Wutzschleife** liegt ca. 75 km nordöstlich von Regensburg in ruhiger Lage im Naturpark Oberer Bayer. Wald. Es bietet neben einem hervorragend ausgestattetem Tagungs-zentrum und der gehobenen Küche eine große Vielfalt an Zusatzleistungen: Ayurveda, Golfplatz, Wellness. Nicht verwunderlich, dass die Wutzschleife bereits in den Kategorien Gastronomie und Tagung mehrere Auszeichnungen erhalten hat.
EZ m. Frühstück: ab 84,00€ (inkl. MwSt.)

Die Wutzschleife ****Hotel & Resort
Hillstett 40, 92444 Rötz
Telefon: +49 (0) 99 76/18-0
Telefax: +49 (0) 99 76/18-180
E-Mail: info@wutzschleife.com
Web: www.wutzschleife.com



Wer hinter dem kunsthistorisch bekannten Namen ein barockes Hotel erwartet, wird vom modern-stilvollen Ambiente des **Hotel Asam** in Straubing (45 km östlich von Regensburg) überrascht. Die klare Linienführung des warmen Interieurs, exzellente Ausstattung, vielfältige Wellnessangebote und die überregional bekannte Küche runden das Gesamtpaket einer angenehmen und erfolgreichen Weiterbildung ab.
EZ m. Frühstück: ab 87,00€ (inkl. MwSt.)

HOTEL ASAM
Wittelsbacher Höhe 1, 94315 Straubing
Telefon: + 49 (0) 9421 - 78 86 80
Telefax: + 49 (0) 9421 - 78 86 88
E-Mail: info@hotelasam.de
Web: www.hotelasam.de



Im charakteristischen oberpfälzer Jura, 40 km nordwestlich von Regensburg befindet sich das **Gartenhotel Hirschenhof**. Direkt unter der Burg Parsberg gelegen demonstriert das mehrfach ausgezeichnete Tagungshotel, wie zeitgemäßes, kreatives Tagen alle Sinne ansprechen kann. Ob SPA-Bereich, Sinnesparcour oder die kreative Küche – Lernen wird auf allen Ebenen unterstützt.
EZ m. Frühstück: ab 95,00€ (inkl. MwSt.)

Garten Hotel Hirschenhof
Marktstraße 2, D-92331 Parsberg
Telefon: +49 (0) 9492 / 606-0
Telefax: +49 (0) 9492 / 606-222
E-Mail: info@hirschenhotels.com
Web: www.hirschenhotels.com

Allgemeine Geschäftsbedingungen

§ 1 Allgemeines

- [1] Die Geschäftsbedingungen gelten für alle Fort-, und Weiterbildungsmaßnahmen von Carpe verba! Coaching, Training, Organisationsentwicklung, Hannelore Philipp („Carpe verba!“).
- [2] Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen von Vertragspartnern haben keine Gültigkeit, soweit sie nicht von Carpe verba! ausdrücklich anerkannt werden.
- [3] Mit der Anmeldung erkennt der/die Teilnehmer/in die Geschäftsbedingungen an.

§ 2 Anmeldung

- [1] Die verbindliche Anmeldung zu den Veranstaltungen kann in schriftlicher Form per Brief, Fax oder E-Mail getätigt werden.
- [2] Der/die Teilnehmer/in erhält rechtzeitig eine Anmeldebestätigung, weitere Informationen zum Veranstaltungsort und den Rahmenbedingungen der Veranstaltung, sowie die Rechnung.
- [3] Eingehende Anmeldungen werden in Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.
- [4] Insofern die Veranstaltung voll belegt ist, erhält der/die Anfragende eine Absage per Brief, Fax oder E-Mail.

§ 3 Änderungen und Ausfall der Veranstaltung

- [1] Carpe verba! behält sich vor, bei triftigen Gründen wie Krankheit des/r Trainers/in oder zu geringer Teilnehmerzahl die Veranstaltung ausfallen zu lassen
- [2] Bei Ausfall der Veranstaltung werden bereits eingegangene Teilnahmegebühren unverzüglich in voller Höhe zurückerstattet. Darüber hinaus ergeben sich keine weiteren Ansprüche gegen Carpe verba!.
- [3] Carpe verba! behält sich vor, bei Ausfall des/der vorgesehenen Trainers/in eine/n ebenso qualifizierte/n Trainer/in als Ersatz einzusetzen.

- [4] Änderungen und Ausfall der Veranstaltung wird dem/der Teilnehmer/in rechtzeitig in schriftlicher Form, bei kurzfristigen Änderungen wenn möglich telefonisch mitgeteilt.

§ 4 Rücktritt

- [1] Bis 6 Wochen vor Beginn der Veranstaltung ist die Stornierung durch den/die Teilnehmer/in kostenlos möglich.
- [2] Bis 3 Wochen vor Beginn der Veranstaltung werden Gebühren in Höhe von 50 % des Teilnahmebeitrages fällig.
- [3] Bei einer späteren Stornierung oder Nichterscheinen zur Veranstaltung sind Gebühren in voller Höhe zu entrichten.
- [4] Kann der/die Teilnehmer/in einen Ersatz finden, kann der Platz ohne zusätzliche Kosten von diesem/dieser übernommen werden.
- [5] Die Ab-, und Ersatzmeldung muss Carpe verba! in schriftlicher Form per Post, Fax oder E-Mail mitgeteilt werden.

§ 5 Preise und Zahlungsmodalitäten

- [1] Die angegebenen Preise enthalten die Seminarteilnahme, Seminarunterlagen, ggf. Zertifikate und Teilnahmebestätigungen, Mittagessen während der Seminartage, Kaffeepausen und Getränke während der Veranstaltung.
- [2] Nicht enthalten sind Kosten für die Übernachtung, Frühstück, Abendessen (Ausnahme : Seminar Kundenkontakt) und weitere ggf. im Hotel oder Veranstaltungsort entstehende Kosten.
- [3] Nicht enthalten ist die gesetzliche Mehrwertsteuer, es sei denn dies ist ausdrücklich angegeben.
- [4] Die Rechnung ist, wenn nicht anders vereinbart, 14 Tage nach dem Rechnungsdatum fällig.

§ 6 Rechte an Seminarunterlagen

- [1] Alle Seminarunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und nur zur persönlichen Verwendung der Teilnehmer/innen. Vervielfältigung, Veröffentlichung und elektronische Speicherung der Unterlagen ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Carpe verba! nicht erlaubt.

§ 7 Haftung

- [1] Carpe verba! übernimmt für den Ersatz von Schäden, von vergeblicher Aufwendung oder von Schäden an Leben, Körper oder Gesundheit von Personen keine Haftung, außer bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit eines/r Mitarbeiters/in von Carpe verba! oder bei schuldhafter Verletzung vertragswesentlicher Pflichten seitens Carpe verba!.

§ 8 Datenschutz

- [1] Alle Daten der Teilnehmer/innen werden vertraulich behandelt und nur im Einklang mit den datenschutzrechtlichen Bestimmungen genutzt.
- [2] Daten der Teilnehmer/innen werden zum Zwecke der Abrechnung und Leistungserbringung bei Carpe verba! gespeichert und nur soweit zu diesem Zwecke notwendig an dafür beauftragte Dienstleister weitergegeben.

§ 9 Widerruf

- [1] Bis zwei Wochen nach Zusendung der Anmeldebestätigung ist ohne Angabe von Gründen der Widerruf auf schriftlichem Wege per Post, Fax oder E-Mail möglich.
- [2] Nach Beginn der Veranstaltung ist kein Widerruf möglich.

§ 10 Gerichtsstand

- [1] Der ausschließliche Gerichtsstand ist Regensburg.

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

Seminar:	Termin:
Wirkungsvolles, lebendiges Visualisieren und Präsentieren (2 Tage)	
Wirkungsvolles Präsentieren, <i>Intensiv-Training: Rede & Präsentation (1 Tag)</i>	
Wirkungsvolles Präsentieren, <i>Kompaktkurs: Kernbotschaften (1 Tag)</i>	
Punkten Sie im Kundenkontakt!	
Kooperative und zielführende Gesprächsführung	
Erfolgreicher Umgang mit Konflikten	
Mit der Stimme zum Erfolg	
Lösungsorientierte Gesprächsführung für Führungskräfte	
Wirkungsvolle Einflussnahme: wertschätzend und zielorientiert	

Ja, ich erkläre mich mit den AGBs einverstanden.

Ort, Datum

Vorname, Name:

Email-Adresse:

Bei privater Anmeldung:

Anschrift:

Telefonnummer:

Bei Anmeldung als Firmenfortbildung:

Firma:

Firmenanschrift:

Bereich/ Kostenstelle:

Telefonnummer:

Unterschrift:

Unterschrift d.
Vorgesetzten: