

Zum Thema / Dozenten

Kommunikation und wirkungsvolles Auftreten sind wichtige Schlüsselkompetenzen, um Engagement und Motivation bei Mitarbeitern und Kunden zu fördern und sie auf den Weg in die Zukunft mitzunehmen. „Kompetenz zeigen - Vertrauen schaffen“ ist darauf ausgerichtet, Ihnen Hilfestellungen an die Hand zu geben, mit denen Sie Ihre kommunikative Rolle im Unternehmen noch erfolgreicher wahrnehmen können.

Das Seminar konzentriert sich auf Ihre innere Haltung und Körpersprache – darauf, wie bislang ungenutztes Potenzial entdeckt und genutzt werden kann. Ziel ist es, Sie für nonverbale Kommunikation zu sensibilisieren und Ihnen aufzuzeigen wie Sie in Schlüssel-situationen wie Sitzungen, Verhandlungen, Reden und Präsentationen systematisch nonverbale Signale einsetzen können, um Ihren Auftritt wirkungsvoller zu meistern.

Philosophie

Stefan Spies macht Menschen auf Menschen aufmerksam. Er befähigt sie, ihr eigenes Auftreten zu gestalten und das ihres Gegenübers zu verstehen.

Stärken in einem Bereich ziehen nicht selten Schwächen in einem anderen nach sich. Stefan Spies macht seinen Coachees zunächst das eigene individuelle Profil deutlich. Sofern nötig und gewünscht, verhilft er dem Betreffenden, festgefahrene Pfade zu verlassen und zu einem vielfältigeren Auftreten zu gelangen, dass sich gezielt abrufen lässt. Dadurch wird das Auftreten im Beruf gestaltbar.

Der Gedanke lenkt den Körper ist hier Programm: Indem die eigene innere Haltung neu gedacht und dieser neue Gedanke in der Improvisation konsequent umgesetzt wird, ist der halbe Weg bereits gegangen.

Zentral bei seiner Arbeit ist, dass nicht geschauspielert wird. Gemeint ist damit die Vorstellung, etwas darstellen zu müssen, was man nicht ist. Im Gegenteil: Fähigkeiten, die möglicherweise in ganz anderen Lebenszusammenhängen vorhanden sind, werden auf die zu probende Businesssituation übertragen. Das Neue mag zu Beginn ungewohnt sein, in der Regel fühlt es sich besser an.

Technik

Die Vorurteile, die Teilnehmer gegen Körpersprache-Seminare hegen, bestätigt Stefan Spies: Es macht wenig Sinn, verschränkte Arme als Abweisung zu deuten, auf Kommando zu lächeln, markant die Hand zu drücken, den anderen mit Blicken zu fixieren, Arme oberhalb der Gürtellinie zu halten und Gefühle auf Körperteile zu programmieren, um hier nur einige der gängigen Klischees zu nennen.

Sinn macht hingegen, zentrale Schauspieltechniken kennenzulernen und das Anwenden zu erlernen. Beispielfür sind Schlüsselbegriffe wie "Spannung", "Energie", "Präsenz", "Status" und "Stimmung". Entwickelt man das Vorstellungsvermögen des Coachees und gibt ihm zudem genau die "Als-obs" an die Hand, die er für sein Auftreten in seinen individuellen beruflichen Situationen benötigt, stattet man ihn in kürzester Zeit zielgerichtet, nachhaltig und glaubwürdig mit genau dem aus, was er für seine Auftritte benötigt.

Wie er wirken will, entscheidet der Coachee. Den Weg, auf dem er dieses Ziel erreicht, zeigt ihm Stefan Spies.

Teilnehmerhinweise

Die Fortbildungsveranstaltung steht unter der fachlichen Leitung von **Stefan Spies**, Büro Stefan Spies.

Die Fortbildungsveranstaltung findet in den Räumlichkeiten des Mövenpick Hotel München-Airport, Ludwigstrasse 43, Hallbergmoos, statt.

Da der Teilnehmerkreis der Fortbildungsveranstaltung auf 15 Teilnehmer begrenzt ist, erfolgt die Registrierung nach dem Eingangsdatum der Anmeldung. Die Teilnahmegebühr bitten wir erst nach Erhalt der Bestätigung unter Angabe des Namens des Teilnehmers und der kompletten Rechnungsnummer auf eines der INVENTUM GmbH Konten zu überweisen.

Informationen zur Zimmerbestellung erhalten Sie mit den Bestätigungsunterlagen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

INVENTUM GmbH
Isabella Sittel-Sanna
Hensstraße 3
D-53173 Bonn
Telefon: +49 (0) 151 46 44 59 80
E-Mail: fortbildung@inventum.de
<http://www.inventum.de>

Teilnahmegebühr für DGM-Mitglieder: 1.200,- EURO inkl. MwSt.

Persönliche DGM-Mitglieder bzw. 1 Mitarbeiter eines DGM-Mitgliedsinstitutes / DGM-Mitgliedsunternehmens.

DGM-Nachwuchsmittglied (<30 Jahre)*: 600,- EURO inkl. MwSt.

Teilnahmegebühr: 1.300,- EURO inkl. MwSt.

Nachwuchsteilnehmer (<30 Jahre)*: 780,- EURO inkl. MwSt.

* **Nachwuchsplätze werden nur vergeben, wenn die Veranstaltung nicht voll ausgelastet ist. Spätestens 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn erhalten die angemeldeten Nachwuchsteilnehmer eine Mitteilung, ob die Teilnahme möglich ist. Bei großer Nachfrage wird bei der Platzvergabe das DGM-Nachwuchsmittglied bevorzugt.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Seminarunterlagen
- Pausengetränke
- Mittagessen
- ein gemeinsames Abendessen

Teilnahmebedingungen:

Mit der Anmeldung werden die nachfolgenden Teilnahmebedingungen verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Rücktritt bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Bearbeitungsgebühr pauschal 100 Euro. Danach beträgt die Stornierungsgebühr 50% der Teilnahmegebühr. Die Stornierung muss 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vorliegen, anderenfalls ist die volle Teilnahmegebühr zu zahlen. In diesem Fall senden wir die Veranstaltungsunterlagen auf Wunsch zu. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung der INVENTUM GmbH ausschließlich auf die Teilnahmegebühr.



Fortbildungsseminar

Kompetenz zeigen - Vertrauen schaffen



29.-30. Apr. 2013

München-Airport

Seminarleitung

Stefan Spies

INVENTUM GmbH

www.inventum.de

Montag

Wie Sie die Botschaften des Körpers für Ihre Ziele nutzen und Ihre eigene Präsenz in kritischen Situationen stärken.

10:00 **Der erste Eindruck**

- Kurze Vorstellungsrunde
- Wie lese ich in der Körpersprache meines Gegenübers?
- Wie gestalte ich mein eigenes Auftreten glaubwürdig und authentisch?

Probe: Der erste Eindruck. Wie gewinne ich Menschen für mich?

12:30 Mittagspause

13:30 **Status: Formen der Begegnung**

- Wie erkenne ich Hoch- und Tiefstatus?
- Wie beeinflusst der Status Sympathie und Antipathie?
- Welche Chancen eröffnet das bewusste Gestalten des eigenen Status?

Probe: Sie lernen Hoch- und Tiefstatus wahrzunehmen und zu drehen.

15:00 Kaffeepause

15:15 **Präsenz und Statuswechsel**

- Wie erzeuge ich Präsenz?
- Wie nutze ich die fünf W's der Schauspieltechnik?

Probe: Sie proben den technischen Statuswechsel, steuern sich selbst und Ihr Gegenüber.

16:30 **Zusammenfassung und Herausarbeiten der wichtigsten Werkzeuge, kurze Feedbackrunde**

17:00 Ende des ersten Veranstaltungstages

18:00 Abendessen

Dienstag

Wie Sie in Schlüssel-situationen des Berufslebens durch eine souveräne und authentische Körpersprache überzeugen.

10:00 **Verhandlungen und Sitzungen**

Probe: Sie proben den inhaltsbezogenen Statuswechsel und lernen, Wendepunkte für den Statuswechsel zu nutzen.

- Wie nutze ich die Logik des Raumes (Büro, Sitzung, Vortrag)?
- Was erkenne ich an der Körpersprache meines Gegenübers?
- Wie verwende ich „Wendepunkte“ und „Redeimpulse“ für meine Zwecke?

12:30 Mittagspause

13:30 **Varianz im Auftritt**

- Welche Bedeutung haben „Stimmungen“?
- Wie lassen sich Stimmungen abrufen?

Probe: Sie proben das gezielte Abrufen von Stimmungen.

15:00 Kaffeepause

15:15 **Stimmungskampf**

Probe: Sie rufen unterschiedliche Stimmungen ab und proben den „Stimmungskampf“ indem Sie „gegeneinander“ antreten.

16:30 **Zusammenfassung und Herausarbeiten der wichtigsten Werkzeuge, kurze Feedbackrunde**

17:00 Ende der Veranstaltung

Neu im Programm

25.-26.02. **Betrieblicher Arbeitsschutz**

26.-27.02. **Material- und Rohstoffeffizienz**

26.-27.02. **Schadensanalyse von Dichtungen aus Elastomeren und Thermoplastischen Elastomeren (TPEs)**

06.-08.03. **Fatigue of Structures**

20.-21.03. **Technische Kunststoffe**

08.-09.04. **Fatigue and Finite Element Analysis**

16.-17.04. **Marketing - Basis**

17.04. **Application of Microstructural Modeling in Materials Development**

18.-19.04. **Rostfreie Stähle**

23.-24.04. **Leichtbau im Automobil**

23.-24.04. **e-Learning**

24.-25.04. **Methoden der Synthese, Modifizierung und Verarbeitung von Nanopartikeln**

07.-08.05. **Burnout Prävention und Stressbewältigung als Verantwortung für Unternehmer und Führungskräfte**

14.-15.05. **Werkstoffe und Beschichtungen mit Kohlenstoffnanoröhrchen**

15.-16.05. **Innovationsmanagement - Innovationen erzeugen, erkennen und umsetzen**

04.-06.06. **Phase Equilibria and Transformations - Presentation of various software approaches**

11.-12.06. **Qualitätsmanagement**

13.-14.06. **Aufbau und Organisation von Entwicklungsprojekten**

03.07. **Der gesunde Tag**

Anmeldung

Kompetenz zeigen - Vertrauen schaffen

29. - 30. April 2013
Fortbildungsveranstaltung in München-Airport

..... Mitgliednummer
..... Geburtstag
..... DGM-Mitglied
..... Ich interessiere mich für die Mitgliedschaft in der DGM

..... Telefon
..... Telefax
..... E-Mail

..... Titel / Vorname / Name (wie auf Zertifikat)
..... Firma / Universität
..... Abteilung / Institut

..... Straße
..... PLZ / Ort / Land
..... Datum, Unterschrift