



Als Unternehmer/in überzeugend überzeugen

**Die persönliche Überzeugungskraft
entfalten und verbessern,
Ideen und Botschaften
erfolgreich transportieren.**

Ideal für

- Unternehmer, Geschäftsführer, Direktoren, Geschäftsleiter, Vorstände, Firmeninhaber
- Führungskräfte & visionäre Leader mit unternehmerischer Verantwortung
- Unternehmerisch agierende Freiberufler



Als Unternehmer/in überzeugend Überzeugen

Sie lernen zu begeistern und Ihr Publikum zu fesseln. Sie üben in der freien Rede Ihre persönlichen und rhetorischen Stärken entsprechend Ihrer individuellen Persönlichkeit einzusetzen.

Sie werden spürbar, sichtbar, hörbar und erlebbar Ihre Überzeugungsfähigkeit verbessern.

Durch gezieltes Einzelfeedback und plenares High-Speed-Einzelcoaching wird jeder individuell von Übung zu Übung wirkungsvoll gefördert.

Methoden

- Viele praktische Übungen
- Video-Feedback
- Plenares High-Speed-Einzelcoaching
- Inhaltliche Impulsreferate
- Clean Language & Symbolic Modelling, NLP, Stage Walking, systemisches Coaching u.a.

Inhalte

- Vision-Talking (innere Bilder und Visionen überzeugend vermitteln)
- Werte, Botschaften erfolgreich transportieren
- Eigene Präsenz auf der Bühne gestalten
- Die Aufmerksamkeit des Publikums gewinnen, halten und zielgerichtet führen
- Resonanz bewirken, Umgang mit Applaus
- Rhetorische Stilmittel konsistent einsetzen
- Überzeugender Rede- und Argumentationsaufbau

Feedback

- *Bringt sehr viel für die persönliche Ausstrahlung und Weiterentwicklung im Beruf.*
Michael Spranger
- *Sehr gute Themenbeherrschung; mitreißende und begeisternde Moderation; motivierende Ansprache und Feedback.*
Werner Zenker
- *Großer Nutzen, auch für die Persönlichkeitsentwicklung.*
Jürgen Windirsch
- *Didaktisch gut; gute und gründliche Vorbereitung. – Guter Erkenntniswert; hilft für persönliche Weiterentwicklung.*
Joachim Ruber
- *Es wird das Lampenfieber genommen, man wird selbstsicherer und es steigert den inneren Wert.*
Petra Mader
- *Häufige Übungen, aktive Einbindung der Teilnehmer. – Gute Werkzeuge gelernt.*
Peter Rauwolf
- *Seminar bringt in großer Offenheit Selbsterkenntnis und Hilfestellung für Veränderung.*
Michael Schnitter
- *Tolle Art über Fragen die Teilnehmer zu Erkenntnissen zu führen und zu helfen. Sehr praktische Hilfestellungen, viele Übungen mit intensivem Feedback. Er weiß, wovon er spricht.*
Michael Schnitter
- *Ich habe mich selbst entdeckt.*
Manfred Heinrich
- *Es fördert die persönliche und betriebliche Entwicklung und vor allem das Selbstbewusstsein.* **Manfred Schwathe**
- *Zwei Tage ohne Leerlauf, mit viel Spaß und vielen neuen Erkenntnissen.*
Gabriele Wörle
- *Einfach super ... zielorientiert und locker.*
Lars Büchner





Parkhotel Maximilian Ottobeuren

Termine:

11./12. März 2009 (Kurs Nr. 1090311)

17./18. Juni 2009 (Nr. 2090617)

16./17. Sept. 2009 (Nr. 3090916)

jeweils 9.30 Uhr bis 18.30 Uhr (1.Tag)

und 9 Uhr bis 17.30 Uhr (2. Tag)

Maximal 10 Teilnehmer!

Ort:

Parkhotel Maximilian Ottobeuren

Bannwaldweg 11, 87724 Ottobeuren

Tel. 08332 - 9237 1111

www.parkhotel-ottobeuren.de

(von München: 90 min; Ulm/Augsburg: 60 min;

vom Flughafen Memmingen: 30 min)

Ihre Investition:

€ 980,- incl. 19% MwSt. (€ 824,- netto)

Frühbucherbonus: 7% Preisreduktion

(1. bis 14.1.09, 2. bis 17.3.09, 3. bis 19.6.09)

Unsere Leistungen:

Seminar Durchführung, Teilnehmerunterlagen,

Seminar Getränke und Verpflegung,

KAD-Betreuungsservice

Anmeldung, Hotelbuchung,

Organisation im Vorfeld:

KAD Kongress Agentur GmbH & Co KG

Alpenblickstraße 6, 87477 Sulzberg

Tel. +49 (0)8376 975 - 63, Fax - 64

info@kongressagentur.net

www.kongressagentur.net

Seminarleiter

Hans-Peter Wellke ist seit 1996 als selbständiger Coach, Moderator und Personaltrainer tätig. Als Beschleuniger von Veränderungsprozessen begleitet er erfolgreiche Führungskräfte und Teams in Form von Coaching, Trainings und Workshops. Die Frage „Was brauchen dieser Mensch und diese Organisation genau jetzt, um sich verändern zu können?“ führt seine Kunden und ihn täglich zu einfachen, innovativen und nachhaltigen Lösungen.



Hans-Peter Wellke integriert in das Seminar personen- und situationsdifferenziert lösungsorientierte Coaching- und Trainingsmethoden, mit deren Hilfe die Teilnehmer von Präsentation zu Präsentation in ihrer Überzeugungskraft erlebbar wachsen.

Kundenliste:

Agfa, Arcor, Daimler, ept, GfK, hoerbiger, Huhtamaki, Siemens, TREND MICRO, swb AG, trend:research, T-Systems Enterprise u.a.

partner für personalentwicklung
hans-peter wellke



Eizisried 4, D-87477 Sulzberg
Tel. +49 (0) 8376/92 17-44 Fax -45
info@partner-PE.de
www.partner-PE.de