

Verbindliche Anmeldung per Fax: 0231-9761976  
oder formlos per E-Mail: [anmeldungen@logteam.de](mailto:anmeldungen@logteam.de)  
Anmeldeschluss ist Freitag, der **16.11.2018**.

**Hinweis: Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt! Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.**

Ja, Ich/Wir nehme(n) mit \_\_\_\_ Person(en) gern an der Veranstaltung „Selbst-Marketing“ teil.

(Bei mehreren Personen bitte die Namen zusätzlich angeben!)

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Unternehmen, Institution

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon (Büro oder mobil)

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr beträgt 380,00 EUR (zzgl. 72,20 EUR MwSt.), für Studierende oder Auszubildende ohne bisherigen Hochschulabschluss 85,00 EUR (zzgl. 16,15 EUR MwSt. bei Vorlage des Studierendenausweises oder Ausbildungsnachweis, begrenzt auf 3 Personen je Seminar).

Soweit ein Unternehmen mehrere Teilnehmer anmeldet, reduziert sich die Teilnahmegebühr für jeden weiteren Teilnehmer um 10% vom Ursprungsbetrag

Die Teilnahmegebühr schließt die Veranstaltungunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke ein (Übernachtung und Abendessen sind nicht enthalten, können aber bei Bedarf individuell von den Teilnehmern direkt beim Hotel gebucht werden). Nach Erhalt der Rechnung überweisen Sie bitte den Rechnungsbetrag unter Angabe der Rechnungsnummer. Nach Eingang des Rechnungsbetrages erhalten Sie eine Teilnahme-Bestätigung für das Seminar.

## Stornierungsbedingungen

Für eine Anmelde-Stornierung, die später als 3 Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingeht, werden 80% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt und bei Stornierungen von Anmeldungen, die mindestens als 3 Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingeht, werden 20% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt. Bei Nichtteilnahme ohne Absage ist die Teilnahmegebühr in voller Höhe zu entrichten. Der Veranstalter behält sich vor, die Veranstaltung bis zu 3 Werktagen vor Termin absagen zu können.

## Veranstaltungsort: Hotel Esplanade

(Nähe Hauptbahnhof, [www.esplanade-dortmund.de](http://www.esplanade-dortmund.de))  
Burgwall 3/Ecke Bornstraße

**44135 Dortmund**

Tel.: 0231-5853-0, Fax: 0231-5853-270

## „Soft Skills im Management“



## Selbst-Marketing

➤ **mit sicherem Auftreten besser kommunizieren und führen**

### Termin

Donnerstag, 20.11.2018  
von 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

### Kontakt

Dipl.-Ökonom Harald Knippschild,  
Telefon: +49 - 212 - 64 555 - 082  
mobil: +49 (0) 171 20 955 23  
E-Mail: [info@logteam.de](mailto:info@logteam.de)

### Veranstalter:

Logteam GmbH, Solingen, in Kooperation mit der  
nlp-innovativ, Osnabrück



# Seminarinformationen

## Ihr Dozent und Trainer:



### Dipl. Pädagoge Thomas Biege, Osnabrück

Herr T. Biege ist seit vielen Jahren erfolgreich in verschiedenen Sektoren und Institutionen der Erwachsenenbildung tätig:

- 15 Jahre Leitung und Aufbau von IT-Abteilungen mit Personalverantwortung für Gruppen zwischen 5 und 90 Mitarbeitern in Industrie (Nahrungsmittelproduktion), Dienstleistung (Versicherungswirtschaft) und Gesundheitswesen (Universitätsklinikum).
- 12 Jahre freiberuflicher Trainer und Coach, Lehrtrainer DVNLP e.V., Ausbildungsinstitut „nlp-innovativ“
- Entwicklung und Durchführung von Inhouse-Seminaren in den Bereichen Personalführung, Personalentwicklung, Kommunikationstechniken, Präsentation und Selbstmanagement
- Beratung und Coaching von Unternehmern, Führungskräften und Spezialisten
- Dozent an der Hochschule Osnabrück, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften: Kommunikation, Präsentation, Selbstmanagement, Gesprächsführung, wissenschaftliches Arbeiten, Projektmanagement, Teamentwicklung
- Dozent an der IHK Osnabrück (Personalbetriebswirte, BWL dual)

## Intention und Themen des Seminars

Dieses Seminar vermittelt Techniken und Strategien zur erfolgreichen Selbst-Präsentation auf der Basis neurologischer Erkenntnisse. Dabei wird neben der klassischen Präsentation von Inhalten auch die Überzeugung eines persönlichen Gesprächspartners behandelt.

Ziel einer Präsentation ist es, andere Menschen von einem Produkt, einer Idee, einem Projekt oder auch in einem Vorstellungsgespräch von sich selbst zu überzeugen. Dabei lohnt es, diesen Überzeugungsprozess besonders gut vorzubereiten und souverän durchzuführen, egal ob er vor einem Auditorium oder als persönliches Gespräch stattfindet.

Bei Präsentationen vor Gruppen sind zudem besondere Herausforderungen zu beachten, da sich die einzelnen Zuhörer und Teilnehmer in ihren Denk- und Wahrnehmungsmustern stark unterscheiden können, gleichwohl aber alle individuell angesprochen werden möchten und sollten.



**„Erwirb neues Wissen, während du das alte überdenkst, so wirst Du anderen zum Lehrer.“**

Konfuzius, (\*551 -†479 vor Christus), Chin. Philosoph

## Methoden/Vorgehensweise im Seminar:

- Vorstellung der Vorgehensweisen in kleinen Schritten unter Einbeziehung der Teilnehmer
- Analyse von Beispielpräsentationen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fragebögen zur Selbst- und Fremdeinschätzung
- Kurzpräsentationen und Video-Feedback

## Inhalte des Seminars:

- Erkennen der Bedeutung von Sprache und Körpersprache in der Kommunikation und ihr gezielter Einsatz
- Angemessenes Eingehen auf Gesprächspartner und überzeugender Auftritt
- Vorbereitung und Strukturierung einer Präsentation
- Aufbau von Kontakt zum Publikum
- Erzeugung und Aufrechterhaltung von Aufmerksamkeit
- Gelassener Umgang mit schwierigen Situationen (Störungen, Fragen)

## Ihr Nutzen

- ✓ Erlernen von Präsentations- und Kommunikationstechniken, die die innere Vorstellungswelt der Zuhörer erreichen.
- ✓ Entwicklung eines souveränen Präsentationsverhaltens mit Überzeugungskraft.
- ✓ Überzeugende Steuerung Ihres Auftritts im Umgang mit Fragen und Störungen.

- Änderungen vorbehalten -