



OFFENE SEMINARE 2016/2017

Jedes Unternehmen und all seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen ständig unter dem Druck, sich wechselnden Gegebenheiten anzupassen.

Verändertes Kundenverhalten, neue Wettbewerbssituationen, verschärfte Vorschriften, Personalstrukturen oder Ansprüche aus der Globalisierung zwingen zu einem ständigen Wandel, ohne den Markenkern aufzugeben.

Lenzer & Partner sind darauf spezialisiert, diesen Wandel zu kommunizieren. Nach innen und nach außen. Strukturell oder sehr differenziert, wie in den hier angebotenen Seminaren.

Diese Seminare sind Teil unseres ständigen Angebots und finden, wenn nicht anders besprochen, in München oder Düsseldorf statt.

Die Kosten betragen pro Teilnehmer/in 430 Euro, inkl. Business-Lunch und Tagungsgetränken, zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Für Fragen oder Anmeldungen wenden Sie sich bitte an:

Lenzer & Partner
Andreas Pauwelen
Warschauer Str. 3
80992 München
089 - 20 20 17 83
0151 - 467 210 36
pauwelen@lenzerundpartner.com

ÜBERZEUGEND KOMMUNIZIEREN

Wie Sie Ihre Botschaften klar und authentisch vermitteln

Sowohl im Meeting, als auch bei der Präsentation und beim Geschäftsessen ist Kommunikation das zentrale Element. Sie schafft Atmosphäre, vermittelt Informationen und macht Positionen deutlich. Wer zielgerichtet kommuniziert hat dichtere Netzwerke und bessere Karrierechancen. Dabei ist das „Wie“ meist wichtiger als das „Was“. Unmissverständlich, authentisch und zielgerichtet zu kommunizieren ist die gelungene Kombination aus guter Wortwahl, sprachlichen Mitteln und einer überzeugenden Körpersprache.

Dieses Seminar verbessert Ihre individuellen Fähigkeiten, ohne die persönlichkeitsbestimmenden Merkmale Ihrer Kommunikation zu verändern. Es versetzt Sie in die Lage, zu erkennen, was Ihr Gegenüber denkt und meint. Neben klassischen Stilmitteln beleuchtet es vor allem die Unverfälschtheit von Kommunikation durch Gestik und Mimik.



Inhalte:

- Grundlagen der menschlichen Kommunikation
- Smart Talk statt Small Talk
- Authentizität in Wortwahl und Körpersprache
- Was Ihre Körpersprache verrät
- Die Kunst der Rede und das nötige Handwerkszeug
- Verbale Angriffe gut gekontert

Zielgruppe:

Alle, die ihre persönliche Kommunikation analysieren und ihre Potenziale nutzen wollen

Methodik:

Präsentation, Arbeit in Kleingruppen, Praxisbeispiele, individuelle Videoanalyse

MORAL ALS ERFOLGSFAKTOR

Wie Unternehmen mit stimmiger CSR Umsätze nachhaltig steigern

Unternehmen in Deutschland sehen sich wachsenden Ansprüchen verpflichtet: Sie sollen Arbeitsplätze sichern, die Umwelt schonen und zusätzlich helfen, gesellschaftliche Missstände zu beseitigen. Wirtschaftlicher Erfolg allein reicht längst nicht mehr aus, um unternehmerisches Handeln zu legitimieren. Gefragt sind kluge Management-Konzepte, die soziale, ökologische und ökonomische Ziele sinnvoll miteinander verbinden.

Wer seine unternehmerische Sozialverantwortung glaubhaft unter Beweis stellt, verbessert sein Image, siegt im Kampf um die besten Köpfe und eröffnet sich neue wirtschaftliche und gesellschaftliche Handlungsspielräume.



Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, den strategischen Nutzen von CSR für das eigene Unternehmen zu bestimmen, geeignete Maßnahmen zu definieren, sie zu entwickeln und zielgruppengerecht an Mitarbeiter, Kunden, Nachbarn und Partner zu kommunizieren.

Inhalte:

- Historie und Begriffsbestimmung
- Stärken-Schwächen-Chancen-Analyse
- Authentizität, Glaubwürdigkeit und Performance
- Unternehmenskultur, Unternehmensphilosophie und Code of Conduct
- CSR im Personalmanagement
- CSR in der Wertschöpfungskette
- CSR als Standortfaktor
- CSR in der integrierten Unternehmenskommunikation

Zielgruppe:

CEO, CFO, Geschäftsführer, Vorstände, Marketing-Manager

Methodik:

Präsentation, best-case-studies, Arbeit in Kleingruppen, individuelle Checklisten

PROZESSE PROFESSIONELL MODERIEREN

Wie Sie weniger Zeit in Meetings vergeuden

Moderation von Prozessen oder Gruppen ist eine der effektivsten Methoden, um Standpunkte zu verdeutlichen, Probleme zu lösen und gemeinsam neue Ideen zu finden. Durch das gezielte Zusammenführen der fachlichen und persönlichen Kompetenzen aller Teilnehmer führt Moderation schnell zu praktikablen Ergebnissen. Deren Qualität hängt aber in hohem Maß von den Fähigkeiten des Moderators/der Moderatorin ab.



In diesem praxisbezogenen Workshop erarbeiten Sie individuelle Fertigkeiten von der Vorbereitung über unterschiedliche Techniken bis zur eindrücklichen Präsentation.

Dabei stehen die unterschiedlichen Methoden immer im Zusammenhang mit Zielgruppe, Thema und der Rolle des Moderators/der Moderatorin.

Inhalte:

- Zum Rollenverständnis des Moderators
- Rahmenbedingungen und ihre Wirkung
- Interaktion mit dem Publikum
- Horizontale und vertikale Recherche
- Die Bedeutung des Vorgesprächs
- Themenbezogene Kreativitätstechniken
- Problemlösetechniken und Visualisierung
- Bewertungs- und Ergebnissicherungstechniken
- Der Moderator als Orientierungshilfe

Zielgruppe:

Alle, die Gruppen erfolgreich moderieren wollen.

Methodik:

Gruppenarbeit, Vortrag, Videoanalyse, praktische Übungen

PR FÜR KLEINE BUDGETS

Wie man gut und günstig von sich reden macht

Immer mehr Unternehmen setzen auf PR statt auf klassische Werbung. Im Wettbewerb um öffentliche Aufmerksamkeit wächst daher die Herausforderung, den eigenen Botschaften Gehör zu verschaffen. Wo die Mittel für groß angelegte Kampagnen fehlen, sind Originalität und Wissen um die Bedürfnisse der Kunden umso wichtiger. Denn auch mit wenig Geld lässt sich gute PR machen - durch zielgruppengerechte, überzeugende und kreative Botschaften und die Bereitschaft zum echten Dialog.



Dieses Seminar zeigt auf, was erfolgreiche PR ausmacht. Sie lernen, passgenaue Maßnahmen für definierte Zielgruppen zu entwickeln und aufmerksamkeitsstark zu kommunizieren - online und offline.

Inhalte:

- Ziele und Zielgruppen
- Informationen statt Slogans
- Emotionen statt Phrasen
- Glaubwürdigkeit und Authentizität
- Dialog statt Monolog
- Ideenfindung und Umsetzung
- Ignoranz als Waffe
- Digitale und analoge Instrumente

Zielgruppe:

Pressesprecher, PR-Manager, Kommunikationsmanager

Methodik:

Präsentation, Arbeit in Kleingruppen, individuelle Hilfestellungen

DIE GEHEIMNISSE SOUVERÄNER VORGESETZTER *Körpersprache als Erfolgsfaktor*

Sie müssen Mitarbeiter motivieren und lenken? Sie müssen Meetings zu Ergebnissen und Abteilungen zum Erfolg führen? Ihre Position verlangt, Kollegen auf Konfrontationskurs auszubremsen und auch in schwierigen Situationen souverän zu agieren? Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, Ihre Führungsstärke konsequent zu kommunizieren - und zwar vom Scheitel bis zur Sohle.

Menschen kommunizieren zum überwiegenden Teil über Stimmführung, Körperhaltung, Gestik und Mimik. In diesem Seminar lernen Führungspersönlichkeiten, die überzeugen und lenken wollen, wie sie sich die Ergebnisse moderner Kommunikationsforschung im Alltag zu Nutze machen und ihre Körpersprache gezielt einsetzen.



Auf Wunsch auch als Einzelcoaching buchbar.

Inhalte:

- Selbstbild und Fremdwahrnehmung
- Stimmbildung und Stimmführung
- Präsenz und Energie
- Macht und Machtkämpfe
- Größe und Perspektive
- Revier abstecken und behaupten
- Ignoranz als Waffe

Zielgruppe:

Menschen mit Personalverantwortung

Methodik:

Vortrag, best-case-studies, individuelle Video- und Audioanalyse

KRISENKOMMUNIKATION

Wie man auch in schlechten Zeiten seinen guten Ruf bewahrt

Gerade in Unternehmenskrisen verrät die Kommunikation oft mehr, als die Führung wünscht. Gleich ob Produktionsfehler, Unfälle, Entlassungen oder Rückrufe - kaum jemand ist ausreichend darauf vorbereitet, in Krisenfällen authentisch, klar, direkt und dennoch zum Nutzen des Unternehmens zu kommunizieren. Die Folgen: Reputationsverlust, fehlende Identifikation, sinkende Umsätze.



Dieses Seminar vermittelt, wie sich Imageschäden kommunikativ vermeiden oder abmildern lassen. Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen die Regeln der Vertrauensbildung und werden in die Lage versetzt, auf Krisen schnell und angemessen zu reagieren.

Inhalte:

- Maßnahmen zur Vertrauensbildung
- Zum Wert von Ehrlichkeit und Empathie
- Sicher auftreten vor Mikrofon und Kamera
- Kommunikationskette
- Krisenstäbe
- Leitlinien
- Wirkungsvolle Handbücher
- Kommunikative Krisenprävention

Zielgruppe:

Pressesprecher, PR-Manager, Kommunikationsmanager, Werksleiter

Methodik:

Präsentation, Arbeit in Kleingruppen, Fallbeispiele, praktische Übungen

KOMMUNIKATION FÜR FRAUEN IM BERUF

Fallen erkennen - Herausforderungen meistern

In Unternehmen, die von Männern dominiert werden, sehen sich Frauen oft vor besondere Herausforderungen gestellt. Wenn die Kommunikation von Männern geprägt ist, müssen sich Frauen oft anders bemerkbar machen, um von Kunden, Kollegen und Vorgesetzten richtig wahrgenommen zu werden.

Während der männlich Auftritt oft eine Imitation anderer erfolgreicher Männer ist, fehlen Frauen meist die Vorbilder. Obwohl mindestens gleich qualifiziert, trauen sie sich den großen Auftritt nicht zu.



Dieses Seminar vermittelt Teilnehmerinnen, wie sie geschlechtsspezifische Herausforderungen souverän meistern - mit strategischer, verbaler und körpersprachlicher Kommunikation.

Inhalte:

- Körpersprache, Stimmführung, Selbstbewusstsein
- Probleme erkennen, benennen und lösen
- Erfolgreich Gespräche führen
- Emotion und Freundschaft als mögliche Fallstricke
- Networking
- Macht und Machtkämpfe
- Intrigen und deren Abwehr

Zielgruppe:

Frauen mit Personalverantwortung/weiblicher Führungsnachwuchs

Methodik:

Präsentation, Arbeit in Kleingruppen, Fallbeispiele, praktische Übungen, Videoanalyse

FIT FÜR PRESSE, PUBLIKUM UND KAMERA

So präsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen optimal in der Öffentlichkeit

Die Zeitung bittet um ein Interview. Das Radio möchte ein Statement von Ihnen. Die Bürgerinitiative lädt Sie ein zur Diskussion. Bei der Mitarbeiterversammlung müssen Sie unangenehme Nachrichten verkünden, beim Unternehmertreffen das Wort ergreifen. Und bei der Gesellschafterversammlung wollen Sie eine Rede halten, die alle überzeugt.

Das sind nur einige von vielen Gelegenheiten, bei denen Sie souverän und authentisch agieren und dadurch überzeugen und begeistern müssen. Heute mehr denn je, denn unsere mediale Gesellschaft verlangt eine mediengerechte Positionierung.

Dieses Seminar versetzt Teilnehmerinnen und Teilnehmer in die Lage, erwünschte Botschaften wirksam und überzeugend zu kommunizieren. Das Angebot versteht sich als Kompakt-Seminar, das bewusst ein breites Themenfeld abdeckt. Individuelle Aufbauseminare sind jederzeit möglich.



Inhalte:

- Besonderheiten im Umgang mit Journalisten
- Zum Umgang mit Medienanfragen
- Gekonnter Einsatz von Stimme, Gestik und Mimik
- Erfolgsfaktor Kleidung
- Gute Vorbereitung und freie Rede
- Krisenkommunikation
- Umgang mit Nervosität und Lampenfieber
- Struktur eines gelungenen Vortrags

Zielgruppe:

Führungskräfte, die schnell und nachhaltig dazu lernen .

Methodik:

Präsentation, Arbeit in Kleingruppen, Vortrag, Videoanalyse, praktische Übungen

ERFOLGREICH VERHANDELN

Wie Sie Ideen durchsetzen und Bündnisse schmieden

In jeder Phase des Berufslebens müssen wir bereit sein, über bestimmte Dinge zu verhandeln:

Über Löhne und Gehälter, die Angebote von Zulieferern, die Höhe von Abfindungen, Arbeitszeitmodelle, strategische Partnerschaften oder geplante Expansion. Das setzt ein hohes Maß an kommunikativen Fähigkeiten voraus. Profis verlassen sich dabei nicht auf ihr „Verhandlungsgeschick“. Sie wissen, sich durchzusetzen, ohne geschäftliche Beziehungen zu gefährden, erfordert Umsicht und vorausschauende Planung. Verlässliche Partnerschaften können nur entstehen, wenn in den Verhandlungen alle Beteiligten ihre Interessen wahren konnten.

Die Grundzüge dieses Seminars hat Andreas Pauwelen für das Coaching von Politikern entwickelt, deren Beruf wie kaum ein anderer Verhandlungskennntnisse verlangt. Jetzt überträgt er sein erfolgreiches Training aus dem Landtag in die Wirtschaft.

Neben den rhetorischen und argumentativen Fähigkeiten sollen in diesem Seminar auch die unterstützenden körpersprachlichen Signale im Mittelpunkt stehen.



Inhalte:

- Manipulationsstrategien erkennen und wirkungsvoll abwehren
- Ich-Botschaften und Zuweisungen
- Revier abstecken und behaupten
- Führungsansprüche anmelden
- Taktischer Rückzug ohne Gesichtsverlust
- Bündnisse auf Zeit
- Begeisterung wecken und Mitstreiter finden
- Aggression und wie man sie für sich nutzt

Zielgruppe:

Führungskräfte und Führungsnachwuchs

Methodik:

Präsentation, Fallbeispiele, Arbeit in Kleingruppen, Videoanalyse, praktische Übungen