



IMPULSVORTRÄGE

MIT KEYNOTE-SPEAKER

[PROF. MICHAEL HOYER]

- IMPULS:** EINE ANREGUNG GEBEN, EINEN ANREIZ SCHAFFEN, ANSPORN, MOTIVATIONSSCHUB
- FORTSCHRITT:** POSITIV BEWERTETE WEITERENTWICKLUNG, ERREICHUNG EINER HÖHEREN STUFE DER ENTWICKLUNG, AUFWÄRTSBEWEGUNG

live • emotional • informativ • wissenswert • unterhaltsam • inspirierend



Direkt mit Respekt – Wie Sie endlich verstanden werden



Die moderne Welt ist geprägt von einem Überfluss an Kommunikationsmitteln und -wegen. Dieses wachsende Netz lässt vermuten, dass die Menschheit die Kommunikation bestens beherrsche. Doch die Realität entkräftet diese Theorie.

Anstatt miteinander zu sprechen, wird aneinander vorbei gesprochen. Anstatt füreinander zu sprechen, wird übereinander gesprochen. Das Resultat: Je mehr augenscheinlich kommuniziert wird, desto weniger wird tatsächlich kommuniziert. Eine offene und wertschätzende Kommunikation zwischen verschiedenen Meinungen wird immer schwieriger und seltener. Offenheit und Respekt bleiben dabei zwangsläufig auf der Strecke. Dabei ist eine direkte und respektvolle Kommunikation zunehmend bedeutsam. Denn gerade im Business kommunizieren wir immer öfter über die bisherigen Grenzen hinaus – das geschieht sowohl auf internationaler Ebene, als auch über den eigenen Schreibtisch hinweg. Aber Direktheit und Respekt schließen einander nicht aus. Im Gegenteil, sie bedingen einander.

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Heart-Selling – Mit Herz verkaufen



Die Fähigkeit, Menschen zu überzeugen, zieht sich wie ein roter Faden durch unser Leben. Sie entscheidet, ob Sie erfolgreich oder erfolglos sind. Der Vertrieb ist das Standbein eines jeden Unternehmens. Wollen Sie wissen, welche neuen und erfolgreichen Strategien es gibt, um Ihre Kunden schnell und nachhaltig zu überzeugen?

In diesem Impulsvortrag zum Thema „Heart-Selling“ (Verkaufen mit Herz) lernen Sie, Ihre Kunden wertschätzend und gut zu beraten und damit Vertrauen in Verkaufssituationen zu schaffen. Das ist die beste Voraussetzung dafür, dass Ihr Kunde überzeugt und mit Freude sein Geld bei Ihnen investiert. Denn ca. 85% unserer Entscheidungen treffen wir über das Gefühl; nur 15% über den Verstand.

Ein Verkaufs- oder Beratungsgespräch ist vor allem eine emotionale Begegnung zwischen Menschen, in der subtile und oft unbewusste Botschaften vermittelt werden. Das Wissen darum, sowie die Persönlichkeit des Verkäufers und seine Sozialkompetenz sind die grundlegenden Faktoren für erfolgreichen Verkauf.

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Körpersprache – Non-verbale Kommunikation mit großer Auswirkung



Was Personen von anderen Personen halten, hängt selten davon ab, was einer ist, kann, sagt oder tut. Es hängt davon ab, wie er auftritt; was er ausstrahlt und was seine Körpersprache über ihn verrät, noch bevor er etwas sagt.

Welche weit reichende Auswirkung dieses Phänomen hat, erfahren wir täglich. Die Körpersprache hat einen wesentlichen Anteil an unserem Erfolg. Unsere Körperhaltung beeinflusst unsere Stellung im Leben: Wenn wir uns klein machen, werden wir auch klein bleiben. Wenn wir jedoch aufrecht durch das Leben gehen, erfahren wir auch Größe und Erfolg.

Gestik und Mimik bestimmen unsere Kommunikation. Oder anders: Die Körpersprache im Gespräch, beim Vortrag oder beim Meeting entscheidet maßgeblich darüber, wie die Zuhörer die Sachverhalte und den Standpunkt aufnehmen.

- Dauer:** 45-60-90-120 Minuten
- Termin:** Kann individuell festgelegt werden
- Referent:** Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Rhetorik – Souverän und selbstbewusst kommunizieren



Wenn Sie kein erfolgreicher Einsiedler werden wollen, brauchen Sie mit Sicherheit rhetorische Fähigkeiten - nicht nur für eine große Rede, sondern auch für jede Mitteilung und jedes Gespräch, das Ihnen wichtig ist. Die Formel für rhetorischen Erfolg liegt nun in einem guten Zusammenspiel von Argumenten, Redegewandtheit und Körpersprache. Dieser Fachvortrag gilt für alle, die ihre Sprache im Gespräch oder in einer Rede bewusster und wirkungsvoller einsetzen wollen, um ihr Gegenüber effektiver zu erreichen.

Sie erkennen Ihr eigenes Sprachmuster und Sprachverhalten, lernen es zu verbessern und Sicherheit und Überzeugungskraft zu gewinnen. Sie erfahren, wie Sie Redehemmungen abbauen können und erleben, wie Sie in schwierigen Situationen gelassen und rhetorisch sicher agieren können.

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Konflikte lösen – Spielregeln der Kommunikation



Menschen streiten immer wieder – wortreich, schweigend, strategisch, hinterhältig, leidenschaftlich, polternd, selten jedoch richtig. Und es besteht kein Zweifel: Unterschwellige Konflikte vermiesen die Arbeitsatmosphäre. Dank wertfreier Unterstützung von erfahrenen Experten kann mit solchen Problemen professionell umgegangen und das Einmaleins des Konfliktmanagements erlernt werden.

Ganz nach dem Motto „Ärger, nein danke!“ können Streitsituationen als Chance genutzt werden, um am Ende eine Win-Win-Lösung zu finden, mit der sich alle identifizieren können. Immer wieder gilt es, mögliche Konfliktquellen frühzeitig zu erkennen und ihnen mit aktiven Lösungsstrategien zu begegnen. Also: Wenn schon streiten, dann richtig. Konfliktmanagement hilft!

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Wandel der Kommunikation im digitalen Zeitalter



Wie verändert das digitale Zeitalter unsere Beziehungen, unser Leben, unsere Kommunikation? Der kommunikative Wandel war noch nie so präsent wie jetzt - und wir befinden uns mittendrin. Er ist Fluch und Segen zugleich. Unsere gesamte Arbeitswelt - und somit die Gesellschaft - muss sich neu definieren und sich auf neue Herausforderungen einstellen. Die Kommunikation mit der Generation Z wird eine andere sein.

Die neue Kommunikation wird eine der Haupt-Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Gestaltung des Wandels sein. Doch wie sieht sie aus, die Unternehmenskommunikation der Zukunft? Was müssen Unternehmen verändern, um den Anforderungen der neuen Generationen gerecht zu werden? Werfen Sie mit dem Kommunikationsexperten Prof. Michael Hoyer einen Blick in die Zukunft.

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Generationen-Kommunikation – wie wir lernen die gleiche Sprache zu sprechen



Eine Generationenvielfalt prägt die derzeitige Arbeitswelt. Es herrscht ein bunter Werte-Mix, unterschiedliche Erwartungshaltungen und Umgangsformen und vor allem ein neues Kommunikationsverhalten. Doch wie erreichen wir es, ein Miteinander der Generationen zu schaffen? Was müssen wir mitbringen, um den Spalt zwischen Babyboomern sowie den Generation X, Y und Z nicht noch größer zu machen?

Die Sprache erlernen die Menschen schon im Kindesalter. Doch – eine Sprache sprechen heißt noch lange nicht kommunizieren. Und kommunizieren heißt noch lange nicht, verstanden zu werden. Das Wort „Kommunikation“ hat seinen Ursprung im Lateinischen und bedeutet „gemeinsam handeln“. Unterschiedliche Generationen sprechen jedoch auch unterschiedliche Sprachen. Es gilt, diese Sprachen zu erlernen und gemeinsam an einem Strang zu ziehen.

Ziel ist es, in der Kommunikation eine gemeinsame Verständigung zu finden, um ein gemeinschaftliches Miteinander zu schaffen und den Erfolg des Unternehmens weiter voranzutreiben.

- Dauer:** 45-60-90-120 Minuten
- Termin:** Kann individuell festgelegt werden
- Referent:** Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Erfolgreich führen durch Motivation



Stellen Sie sich vor, dass Ihr Unternehmen durch die Motivation der Mitarbeiter vorangetrieben wird, dass der gemeinsame Wille und die Leidenschaft mit den Produkten/Dienstleistungen den Markt zu beherrschen so groß ist, dass Sie Schritt für Schritt an dieses Ziel gelangen. Als Führungskraft hat man die Fäden in der Hand und kann seine Mitarbeiter zu Höchstleistungen bewegen.

Von einer qualifizierten Führungskraft wird erwartet, dass sie Ihre Mitarbeiter zur Zielerreichung befähigt. Die Teilnehmer entwickeln in diesem Fachvortrag die Fähigkeit, die auf dem Weg zur Zielerreichung auftretenden Probleme und Konflikte zu lösen. Sie lernen, das vom Ziel abweichende Verhalten von Mitarbeitern so anzusprechen, dass daraus Motivation für die Zielerreichung entsteht.

Professionelle Führung erfordert vielfältige Kompetenzen: Einerseits wird ein hohes Maß an Verantwortung und Fingerspitzengefühl den Mitarbeitern gegenüber gefordert, andererseits darf man sich selbst und seine Aufgaben nicht aus den Augen verlieren. Der Impulsvortrag mit Führungsinstrumenten und –methoden gibt Sicherheit und Klarheit in der Führungsrolle, um auch schwierige Situationen souverän zu bewältigen.

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien

Standing und Durchsetzungsvermögen



Für Mitarbeiter und Führungskräfte ist ein ausgewogenes Durchsetzungsvermögen immer ein Gewinn. Es bietet die Möglichkeit, die eigenen Talente und Fähigkeiten einzubringen. Im beruflichen Alltag ist Durchsetzungsvermögen in den unterschiedlichsten Situationen von entscheidender Bedeutung. Ein ausgewogenes Durchsetzungsvermögen wirkt sich positiv auf das Betriebsklima, auf das Team und die Kreativität der Mitarbeiter aus.

Die Herausforderung besteht darin, Firmenziele/Firmeninteressen nicht aus den Augen zu verlieren und sie hartnäckig zu verteidigen, ohne dabei Mitarbeiter, Kollegen oder Vorgesetzte vor den Kopf zu stoßen. Eine ehrliche Selbsteinschätzung des Durchsetzungsvermögens hilft, Selbstsicherheit zu erlangen und trägt zu einem guten Miteinander bei. Erfolgreicher Mitarbeiter benötigen Durchsetzungsstärke, Standfestigkeit und die Fähigkeit zur Selbstbehauptung. Es erfordert im Umgang mit Mitarbeitern den Balanceakt zwischen Nachgeben und Durchsetzen, um die Firmenziele zu erreichen und in die Realität umzusetzen.

Die Auseinandersetzung wird so zur Chance auf Fortschritt, denn sie bietet die Möglichkeit Aufgaben und Arbeiten effektiver zu delegieren, aber auch Lob und Anerkennung deutlich auszusprechen. Die Standfestigkeit, die man dabei einnimmt und vorweist, zeigt den Kollegen, Mitarbeitern oder Vorgesetzten, dass man in allen Situationen eine klare und konstruktive Haltung zu sich selbst und anderen einnimmt.

Dauer: 45-60-90-120 Minuten

Termin: Kann individuell festgelegt werden

Referent: Prof. Michael Hoyer / Dipl./Inf. Medien