

Fachvorträge

Dauer: 60-180 Minuten

Denken – Nachdenken – Querdenken - Vordenken

Prof. Michael Hoyer (Dipl-Inf./Medien)

Entsprechend seiner langjährigen Erfahrung als einer der erfolgreichsten deutschen Kompetenztrainer, Pädagoge, Unternehmer und Hochschullehrer, gelingt Prof. Michael Hoyer in seinen Vorträgen und Seminaren grundsätzlich eine plausible Darstellung relevanter Zusammenhänge, wie sie heute ganz selten anzutreffen ist.

Im Mittelpunkt der Seminare und Fachvorträge steht hierbei immer das Individuum Mensch: Was bedeutet beispielsweise die so genannte „Perfekte Präsentation“ für mich? Als Person, als Unternehmer, als Mitarbeiter, als Mitglied der Gesellschaft?



Entdecken Sie die Welt der zielgerichteten Präsentationen und effizienten Verkaufsgespräche und geben Sie sich nicht mit der Durchschnittsdusche alltäglicher Informationsüberflutung zufrieden. Prof. Michael Hoyer greift auf ein sehr großes Erfahrungspotenzial in allen Branchen zurück. Jeder fühlt sich in seinen Vorträgen angesprochen und wird motiviert.

Consult: Das bedeutet Beratung und kommt dem, was Prof. Michael Hoyer regelmäßig macht, ganz nahe. Doch der Profi in Sachen Kommunikation kann noch viel mehr: Sicherheit und ein selbstbewusstes Auftreten vermitteln. Oder Lampenfieber und gähnend trockene Reden aus dem Alltag verbannen. Außerdem weiß der Trainer ganz genau, welche nonverbalen Botschaften der Körper aussendet. Sie haben eine gute Idee, können Sie jedoch

nur miserabel präsentieren? Prof. Michael Hoyer wird das ganz sicher zu verhindern wissen.

Der Kompetenztrainer kann Ihnen aber auch verraten, dass Telefonieren weit mehr ist, als nur den Hörer abnehmen und sprechen – eine freundliche Stimme und die Tipps vom Profi öffnen die Tür des Gesprächspartners. Ach ja, dann wäre da noch das gekonnte Konfliktmanagement: Ärger, nein danke! Lernen Sie von Prof. Michael Hoyer wie man Konfliktquellen am Arbeitsplatz frühzeitig erkennt und ihnen mit aktiven Lösungsstrategien begegnet.

Der Profi weckt Erkenntnisse, fokussiert zielgerichtet, ist Gesprächshelfer und mit Rat in der Sache zur Stelle. Der Chef-Trainer schult und coacht seit Jahren in den Management-Etagen bekannter und renommierter Unternehmen.

- **Visionen, Ideen, Produkte und Informationen erfolgreich und nachhaltig präsentieren**



Präsentationen führen häufig zu Entscheidungen. Das macht sie für die interne und externe Kommunikation so bedeutend. Durch technische Hilfsmittel sind Präsentationen innerhalb eines Unternehmens oder einer Organisation zu einem gängigen Instrument geworden, Ideen vorzutragen und durchzusetzen. Im Verhältnis von Dienstleistern

zu Auftraggebern bilden sie schon lange die Basis für Verständigung und Vertrauen. Wie für alle Kommunikationsformen gilt auch hier: Erfolgreich präsentieren ist Übungssache. Im Brennpunkt dieses Vortrags stehen die verbale und non-verbale Kommunikation, Selbstmanagement sowie die Begegnung mit dem Zielpublikum. Ihre Ideen und Strategien finden in höherem Maße Akzeptanz. Sie leisten einen höheren Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele und steigern so Ihren beruflichen Erfolg

- **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.

Viele Menschen wissen um dieses Phänomen. Doch dieses Wissen können sie nicht umsetzen, wenn es darauf ankommt.

- **Menschenkenntnis ist erlernbar**



Das Gesicht eines Menschen hat eine immense Wirkung auf uns. Oft genügt schon ein kurzer Augenblick, der über Sympathie oder Antipathie entscheidet. Warum ein Gesicht eine bestimmte Reaktion in uns auslöst, können wir dann meistens nur schwer begründen. Jedoch spielt das Gesicht eine besondere Rolle. Es verrät gleichermaßen etwas über körperliche Stärken, individuelle Charaktereigenschaften und Talente. Das Gesicht lehrt uns, unseren Gesprächspartner besser zu verstehen. Das Gesicht teilt uns mit, wie schnell Aufgaben verstanden werden, wie die Verarbeitung von Informationen erfolgt, ob wir eher einen kopflastigen oder einen bauchbetonten Menschen vor uns haben. Vielen Missverständnissen kann im Voraus begegnet werden, wenn wir bestimmte Charaktermerkmale beachten und auf diese eingehen.

- **Rhetorik**



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.

- **Kompetente Kommunikation**



Sprache ist machtvoll: Man kann durch sie gewinnen - aber auch verlieren. Wenn alles was wir sagen hundertprozentig so ankäme, wie wir es meinen, gäbe es keine Probleme. Deshalb ist klare und aufrichtige Kommunikation das Wichtigste, das wir uns leisten können und sollten. Entscheidend ist nicht, was ich sage, sondern was beim anderen ankommt! Hinter dieser Grundaussage liegen die Mechanismen, die Kommunikation erfolgreich werden lassen – oder eben auch nicht. Wie diese Mechanismen funktionieren, wie ich meine eigene soziale Kompetenz steigern kann, in bestimmten Situationen schneller wahrnehmen kann „was gerade läuft“ und wie ich die Abläufe beeinflussen kann, stellt Michael Hoyer (Kompetenztrainer, Veranstalter Medienfestival, Dozent Fachhochschule Furtwangen) in diesem spannenden und interessanten Vortrag dar.

- **Effizienzsteigerung durch bessere Kommunikation**



Eine zielorientierte Gesprächsführung, systematisch vor- und nachbereitet, methodisch geplant und aufgebaut, sichert nachhaltigen Erfolg. Jedes Gespräch beginnt mit der mentalen Einstellung und Vorbereitung. Die Aufgabe muss situativ richtig dimensioniert werden. Der Gesprächsaufbau hat für den Gesprächspartner interessant und spannend zu sein. Das Gespräch sollte Probleme thematisieren und Lösungen aufzeigen, ohne besserwisserisch zu wirken. Kleinere Spannungen lassen sich in der Zusammenarbeit auf Grund verschiedener Interessen und situationsbedingter Schwierigkeiten kaum vermeiden. Sie können im positiven Fall zur Belebung der Arbeitsprozesse beitragen. Wenn sie jedoch zu Konflikten werden, erschweren oder blockieren sie die Zusammenarbeit. Sie binden Kraft und lassen Energie unnützlich abfließen. Deshalb ist es wichtig, die Dynamik von Konflikteskalationen zu erkennen, um sie bereits im Vorfeld zu kanalisieren oder zu unterbrechen.

- **Social Networking -
Die Revolution der Kommunikation und ihre Folgen...**



Im Zeitalter sozialer Netzwerke ist die zwischenmenschliche Kommunikation deutlich schlechter geworden. Die fortwährende Entwicklung der Medienlandschaft hat die Kommunikation zwischen Sender und Empfänger grundlegend verändert. Das mitteilen von Botschaften geschieht sehr häufig durch das Schreiben von Kurznachrichten. Diese Art der

Kommunikation führt dazu, dass die qualitative Verständigung untereinander schlechter wird. Die Auswirkungen sind gravierend. Zahlreiche User verlernen dabei wie menschliche Kommunikation eigentlich funktioniert.

Kommunikation definiert auf der menschlichen Alltagsebene ein gemeinschaftliches Handeln, in dem Gedanken, Ideen, Wissen, Erkenntnisse, Erlebnisse (mit-)geteilt werden und auch neu entstehen. Richtige Kommunikation in diesem Sinne basiert auf der Verwendung von Sprache, Gestik und Mimik. Dabei kommt auch die non-verbale Kommunikation, also die Körpersprache, zum Einsatz. Die Körpersprache ist ein wichtiger Faktor in der Kommunikation. In diesem Fachvortrag werden die Chancen aber zugleich auch die Risiken des Social Networking – sowie die kommunikativen Folgen dargestellt.

- **Konfliktmanagement**



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!

- **Über dem Mittelmaß**



Immer das Gleiche. Nur keine gewagten Experimente, keinesfalls aus der Reihe trippeln und Schluss mit krausen Ideen im Kopf. Wer sich am Durchschnitt orientiert, mag zwar als langweilig gelten, spielt aber gleichzeitig auch auf Nummer sicher. Das Ergebnis: Mittelmaß. Und Stagnation.

Ein Offensivspiel muss her. Nun heißt es für Unternehmen, deren Spielführer, Stürmer und die komplette Mannschaft, erkennen, wie man Talente einsetzen kann. Biederer Durchschnitt kommt nicht gut an und immer sind es die Konkurrenten jenseits des Mainstreams, die das Rennen machen. Es gibt viele Faktoren, die als Erfolgsgaranten gelten und mit denen die Wahrscheinlichkeit, die Titelchancen nicht zu verspielen, groß, sogar sehr groß ist. Das Seminar „Raus aus dem grauen Mittelmaß“ zeigt Menschen, Marken und Unternehmen auf, wie die individuellen Perspektiven und der Weg an die Spitze aussehen. Und eines ist schon zu Beginn sicher: Gelegenheit und Training machen Stürmer. Dies gilt für alle, auch wenn der Lebenslauf nicht mit Elite-Unis und Karrierestationen bei den McKinseys dieser Welt geschmückt werden kann.

- **Verkaufen heißt 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 dem Fachvortrag zum Thema „Verkaufen“ von Hoyer-Consult lernen die Teilnehmer ihre Fähigkeit, Menschen zu überzeugen, zu verbessern. Verkaufstraining ist Argumentationstraining und konzentriert sich auf die ganz normalen und wichtigen Dinge im Verkäuferleben: Neukundenakquisition im Alltag Abschlusstechniken, Preisverhandlungen und all das, was die menschliche Sphäre zwischen Verkäufer und Kunden sonst noch ausmacht. Anspruchsvoll, wirksam, sofort umsetzbar.

- **„Die Zukunft des Verkaufens“**



Wer im Verkauf tätig ist, hat es in vielen Sparten schwer. Sinkende Binnennachfrage, Konsumangst und "Geiz ist geil"-Mentalität beherrschen das Geschäftsklima. Doch wie können potenzielle Kunden zum Kauf motiviert werden? Wie kann man Frust und Gleichgültigkeit im Verkauf bekämpfen?

Viele Märkte sind gesättigt und stark umkämpft, neue Kunden nur schwer zu gewinnen und bestehende Kunden immer schwerer zu halten. Das Ziel bei einem Verkaufsabschluss ist daher nicht in der Einmaligkeit zu sehen, sondern in einem Kunden, der emotional überzeugt wurde, auf dessen Wünsche, Interessen und Anforderungen gezielt eingegangen wurde. Die Zukunft des Verkaufens vermittelt Ansätze, Ideen und Thesen, wie in Zukunft der Verkaufsprozess funktioniert.

- **„Das Verkaufs-ABC“**



Besonderes Augenmerk liegt auf der zwischenmenschlichen Kommunikationsfähigkeit, um so die Fähigkeiten, Fertigkeiten und Einstellungen auf Kunden zu erfahren. Ebenfalls wird auf die Angebotserstellung, Nachakquise und Kundenzufriedenheit näher eingegangen.

Durch geschickte Verhandlungsführung und gutes Selbstmanagement gelingt es, die Bedürfnisse des Kunden zu berücksichtigen und gleichzeitig die eigenen Interessen zu wahren.

Um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein, muss der Verkäufer / Vertriebler im Gespräch einen Draht zum Kunden finden und ihn mit Worten begeistern. Ein zielorientiertes Verkaufsgespräch, systematisch vor- und nachbereitet, methodisch geplant und aufgebaut, sichert nachhaltigen Erfolg. Jedes Gespräch beginnt mit der mentalen Einstellung und Vorbereitung.