



TRANSFERMANAGEMENT

SEMINARE

Auf ein Wort!

COACHING

SPEZIELLE THEMEN
UND SONDER-
VERANSTALTUNGEN



MITARBEITERSCHULUNGEN – MITARBEITERQUALIFIKATIONEN

MITARBEITERSCHULUNGEN – MITARBEITERQUALIFIKATIONEN

Fachkompetenz ist die Grundvoraussetzung für den beruflichen Erfolg. Was nützt allerdings diese Fähigkeit, wenn es an der **Kommunikationskompetenz** mangelt? Wir sind seit fast 20 Jahren auf den Gebieten Kommunikation, Rhetorik, Führung und Coaching spezialisiert.

Erfolgreiches Kommunizieren ist lernbar! Für Jeden!

Mitarbeiterschulungen und -qualifikationen sind im harten Wettbewerb unabdingbare Maßnahmen, mit denen Sie sich von Ihren Mitbewerbern absetzen können. Die erfolgreiche Umsetzung der Seminarinhalte machen eine Umsatzsteigerung für Ihr Unternehmen wahrscheinlicher.

Unsere Seminare sind praxiserprobt, zielführend und straff organisiert. Sie unterliegen einer ständigen Überprüfung und Optimierung. Im September 2009 erhielten wir vom „Bundesverband mittelständische Wirtschaft“ das Prädikat: „Durch den BVMW empfohlen“.

Unser Trainerteam setzt sich aus Spezialisten unterschiedlicher Fachrichtungen zusammen. So können wir Ihnen Themenvielfalt und Themenkompetenz garantieren!

Mit dem „Hermannsen-Concept“, das sich schon in vielen Branchen und für Menschen aus unterschiedlichen Hierarchieebenen bewährt hat, kommen wir heute auf Sie zu.

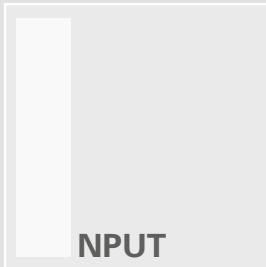
Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie Interesse an unseren Schulungsangeboten und Personalentwicklungsmaßnahmen finden!

Vereinbaren Sie mit uns ein persönliches und informatives Gespräch! Gern kommen wir zu Ihnen!

Uwe Hermannsen
Hermannsen-Concept



I-P-U – DAS HERMANNSEN-CONCEPT-ERFOLGSREZEPT



CHANCEN ERKENNEN

- Vortrag
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeiten
- Diskussionen
- Erfahrungsaustausch



CHANCEN NUTZEN

- Rollenspiele nach Fallschilderung der Teilnehmer.
- Rollenspiele nach Vorgabe der Trainer.
- Kameraeinsatz für die analytische Aufbereitung.
- Simulation
- Besprechung realer Problemfälle aus dem Teilnehmerkreis und Entwicklung konkreter Lösungsansätze.
- Selbstbild/Fremdbild-Erstellung



CHANCEN UMSETZEN

- Entwicklung von Maßnahmen, mit denen der Teilnehmer das neue, aufgefrischte und bestätigte Wissen dauerhaft auf seinen Arbeitsplatz übertragen kann.
- Lernerfolgskontrolle nach den Seminaren.

Auf ein Wort!

DAS LEISTUNGSQUADRAT I

DAS „HERMANNSEN-CONCEPT“

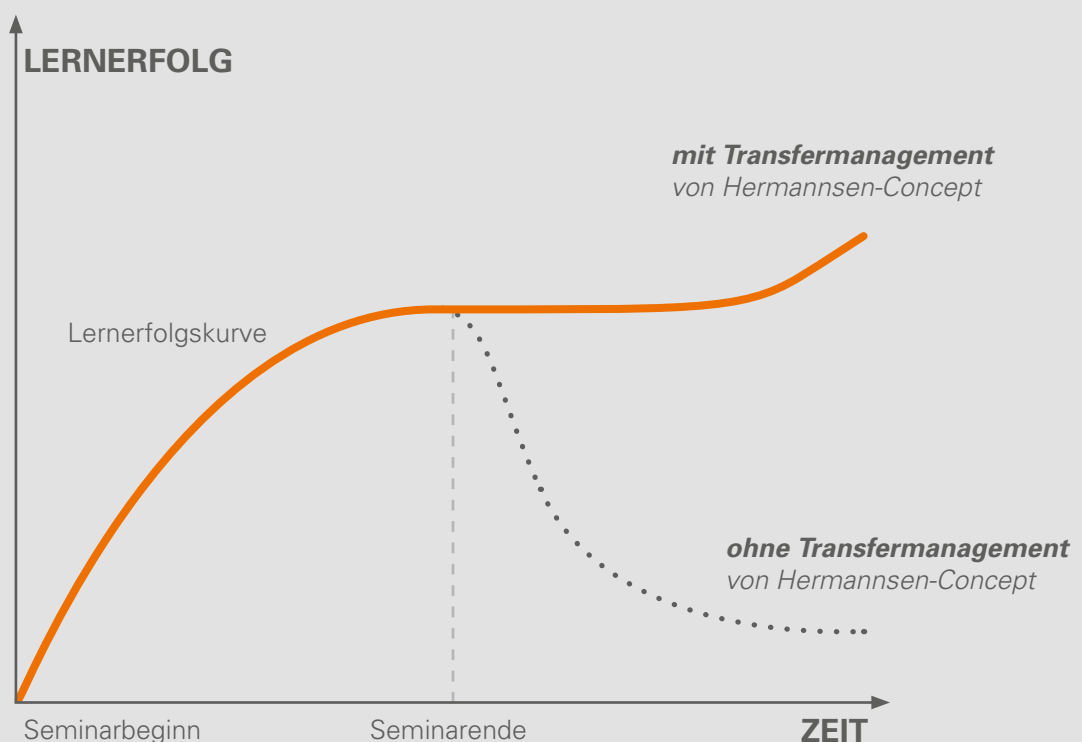
Das „Hermannsen-Concept“ basiert auf vier Leistungsquadraten.

DAS LEISTUNGSQUADRAT I – TRANSFERMANAGEMENT

Das wichtigste Leistungsquadrat steht symbolisch für das Transfermanagement und damit an erster Stelle. Es zieht sich wie ein roter Faden durch alle Leistungsquadrate des „Hermannsen-Concept“.

Das Transfermanagement zeichnet sich durch Methoden aus, die den Lernerfolg auf den Arbeitsplatz langfristig übertragen können. Besonders wichtig ist uns dabei der Kontakt zum Teilnehmer nach Seminarende. Für das Unternehmen bedeutet das, dass seine Investition in eine Weiterbildungsmaßnahme effektiv verwendet wird. Sie kann sich schon bald vielfältig auszahlen!

Gern stellen wir Ihnen unser Leistungsquadrat I ausführlich vor.



DAS LEISTUNGSQUADRAT II

DAS LEISTUNGSQUADRAT II – SEMINARE FÜR MENSCHEN, DIE SICH BERUFLICH WEITERENTWICKELN WOLLEN

Zielgruppe: > Verkäufer/Vertriebsmitarbeiter, > Sach- und Facharbeiter,
> Verwaltungsangestellte, > Handwerker,
> Techniker, > Wissenschaftler, > angehende Führungskräfte,
> Führungskräfte, die ihr Wissen auffrischen wollen,
> Dienstleister aus sozialen Bereichen.

SEMINARTHemen:

- Grundlagen der Kommunikation.
- Grundlagen der Rhetorik.
- Wie wirke ich auf andere Menschen? Intensiv-Feedback.
- Professionelle Kommunikation.
- Rhetorik für Fortgeschrittene.
- Erfolgreich Präsentieren.
- Erfolgreich Moderieren.
- Erfolgreich im Konflikt- und Beziehungsmanagement.
- Erfolgreich in Verhandlungssituationen inkl. „Harvard-Konzept“ im Alltag.
- Verkaufs- und Vertriebst raining für Starter, Wechsler und Auffrischer.
- „Power-Selling“ für „Power-Seller“ – Verkaufstraining für Profis.
- Gesprächserfolge durch Inszenierung und Dramaturgie (als Seminar).
- Zwischen Stamm und Borke – Brennpunkt Sekretariat.
- Authentizität bremst Ihren Erfolg, oder?
- Persönlichkeitsmanagement, mentales Training und Stressbewältigung.
- Karriere und Lebensplanung – Alles unter einen Hut.
- Emotionale Intelligenz und soziale Kompetenz für den beruflichen Erfolg.
- Train the Trainer (als Seminar).

ALLE THEMEN
SIND AUCH ALS
INHOUSE-
SEMINARE
BUCHBAR!

Eine aktuelle Übersicht aller Termine finden Sie im Beiblatt
und auf unserer Homepage.

BERATUNGS-HOTLINE: +49.251.2075533

Auf ein Wort!

DAS LEISTUNGSQUADRAT III

DAS LEISTUNGSQUADRAT III – FÜHRUNGSKRÄFTE-TRAININGS-CENTER

ALLE THEMEN
SIND AUCH ALS
INHOUSE-
SEMINARE
BUCHBAR!

Zielgruppe: > Führungskräfte aller Ebenen.

Führen heißt, mit Unterstützung von Mitarbeitern gemeinsame Unternehmensziele erreichen. Von Führungskräften wird der erfolgreiche Spagat zwischen Erwartung, Herausforderung und Verantwortung vorausgesetzt. Heutige Führung verlangt Fingerspitzengefühl im Umgang mit Mitarbeitern, ein hohes Maß an emotionaler Intelligenz, Verantwortungsübernahme und Intuition.

Auf den Punkt gebracht: Professionelle Führungskräfte brauchen Beziehungsorientierung. Es ist für jede Führungskraft hilfreich, sich systematisch mit sich und der Themenkomplexität des Führens auseinanderzusetzen.

SEMINARTHEMEN:

- Professionelles Führungsverhalten in der Praxis.
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten.
- Mitarbeitergespräche erfolgreich führen (Mitarbeitergespräche mit unterschiedlichen Motiven).
- Führen mit emotionaler und sozialer Kompetenz.
- Führen mit Zielen.
- Teamentwicklung für Führungskräfte.
- Führungskräftetraining für Meister, Gesellen, Handwerker und Selbstständige.
- Führen ohne hierarchische Weisungsbefugnis.
- Frauen führen anders?!?

Eine aktuelle Übersicht aller Termine finden Sie im Beiblatt und auf unserer Homepage.



DAS LEISTUNGSQUADRAT IV

DAS LEISTUNGSQUADRAT IV – DAS COACHING

Zielgruppe: > alle Personengruppen, die eine intensive und persönliche Form der Weiterbildung erleben wollen.



Coaching ist eine sehr sensible und umfassende Methode der Personalentwicklung. Sie folgt meist nach der Teilnahme an einem Seminar aus den Leistungsquadraten. Das Coaching verlangt vom Coach ein hohes Maß an psychologischem Einfühlungsvermögen. Betriebswirtschaftliches Verständnis rundet das Profil ab. Es ist auf allen Unternehmensebenen einsetzbar. Hauptziel ist es, das Leistungspotenzial des Einzelnen oder eines Teams (Gruppencoaching) maßgeblich zu steigern. Gemeinsame Zielfindung, Status-Quo-Analyse, Potenzialanalyse und die Motivation stehen im Vordergrund.

Grundvoraussetzungen für das erfolgreiche Coaching sind selbstverständlich LOYALITÄT, DISKRETION und FLEXIBILITÄT gegenüber Ihrem Unternehmen.

Referenzen und persönliche Sympathien sind hilfreich für den ersten Schritt.

Prüfen Sie uns! Vereinbaren Sie mit uns ein persönliches Gespräch!

BERATUNGS-HOTLINE: +49.251.2075533

Auf ein Wort!

SPEZIELLE THEMEN UND SONDERVERANSTALTUNGEN

SPEZIELLE THEMEN

Sie haben ein Team, eine Abteilung, ein kleines Unternehmen oder einen Mitarbeiter und haben speziellen Bedarf? Wir bieten Ihnen zusätzlich an:

- Projektmanagement – Projekte erfolgreich leiten und gestalten.
- Selbst- und Zeitmanagement und persönliche Arbeitstechniken.
- Die kleine Schauspielschule – durch Inszenierung und Dramaturgie zu mehr Erfolg. (Workshop)
- Changemanagement – Wandel gestalten, im Wandel führen.
- Transaktionsanalyse – Kommunikationsverhalten verbessern.
- Professionelles Einkäuferverhalten.
- Erfolgreiche Messekommunikation.
- Entscheidungsfindung.
- Erfolgreiches Business in Russland:
 - Grundlagen interkultureller Kompetenz.
 - Handlungsmuster in Russland.
 - Richtig agieren in Russland.
 - Praktische Hinweise.
 - Kulturelle und historische Wurzeln.

Vereinbaren Sie mit uns für diese Themen Ihren Wunschtermin!

SONDERVERANSTALTUNGEN

- Sie suchen einen Redner für Ihre Veranstaltung oder Präsentation?
Wir sind mit unserem Team für Sie da!
- Sie stehen kurz vor einem großen Auftritt – wir machen Sie fit!
- Mitarbeiter – Potenzialanalyse (umfangreiche Tests, inkl. Assessment-Center).
- Teambuilding – Workshop.
- Train the Trainer (als Workshop).
- Wochenendseminare mit den Themen:
 - Grundlagen der Kommunikation.
 - Persönlichkeitsmanagement.
 - Führungsverhalten.
 - Wie wirke ich – Feedback intensiv.
 - Grundlagen der Rhetorik.
- Spezialseminare für Führungskräfte auf Mallorca.
- Ferienseminare auf Mallorca, Norderney oder am Jadebusen.
- Führungskräfte Trainings, Seminare, Workshops und Events auf einem Segelschiff.

Die hier aufgeführten Themen und Sonderveranstaltungen sind individuell buchbar.

BERATUNGS-HOTLINE: +49.251.2075533

ALLGEMEINE HINWEISE



ALLGEMEINE HINWEISE:

Firmeninterne Seminare entwickeln wir grundsätzlich in enger Zusammenarbeit mit den jeweiligen Unternehmen. Die individuellen Wünsche des Auftraggebers stehen immer im Vordergrund!

Die **Preise für Inhouse-Seminare** setzen sich aus den unterschiedlichen Wünschen und Anforderungen des Kunden zusammen. Wir garantieren Ihnen ein faires Preis- Leistungsverhältnis!

Die **Preise für offene Seminare** finden Sie im Beiblatt und auf unserer Homepage:

www.hermannsen-concept.de

Dort finden Sie auch unsere aktuellen Trendthemen und Termine sowie **„Die kleine Kommunikationsschule“**, die hier regelmäßig zum kostenlosen Download für Sie bereit steht.

- Bitte fragen Sie auch nach unseren Seminarangeboten für spezielle Berufsgruppen.
- Wollen Sie Planungssicherheit und günstige Konditionen? Wir bieten Ihnen auch Rahmenverträge an!
- Fragen Sie uns auch nach unseren Seminaren in anderen Sprachen!
- Rufen Sie uns zu den Leistungsquadraten gern jederzeit an!

BERATUNGS-HOTLINE: +49.251.2075533

Auf ein Wort!

REFERENZENZEN

AUSZUG AUS DER KUNDENLISTE, DEREN MITARBEITER „HERMANNSEN-CONCEPT“ SCHULTE

- Abbott GmbH & Co KG – Ludwigshafen
- Advanced Marketing Consulting – Frankfurt
- Bayer-Schering-Pharma AG – Berlin, Bergkamen
- Bischof + Klein GmbH & Co. KG – Lengerich
- Bosch Sicherheitssysteme GmbH – München
- Deutsche Messe – Hannover
- E.ON AG – Regensburg/Bayern
- Emscher Genossenschaft + Lippeverband – Essen
- Günther GmbH & Co. KG – Lengerich
- Landwirtschaftsverlag Westf. Lippe – Münster
- LEG NRW GmbH – Düsseldorf
- Lux Deutschland – Münster
- Müller Marketing Vertrieb GmbH – Hamburg
- Phoenix-Contact GmbH – Blomberg
- Sparkasse Herford – Herford
- Sparkassenakademie Baden-Württemberg – Neuhausen/Stuttgart
- Swiss-Life AG – München
- Westf.-Lippische Sparkassenakademie – Münster
- Zahnärztekammer Westf. Lippe – Münster
- ZF Lenksysteme GmbH – Schwäbisch Gmünd



DIE KURZVITA



Kurzvita von Uwe Hermannsen:

- Geburtsdatum: 10. Juli 1958.
- Studium: Betriebswirtschaftslehre in Münster.
Abschluss: Diplom-Betriebswirt 1991.
- Ausbildung zum Trainer 1997.
- Zertifizierung zum Coach 2009.
- Langjährige Vertriebserfahrung.
- Lebensmotto: „Glaube an Dich, glaube an Dein Ziel, dann ist alles möglich!“

Interne Stationen als Personalentwickler:

Febr. 1991 – Juni 1992 Lehrinstitut für angewandte Kommunikationsforschung,
Münster, Potsdam, Berlin.

Juli 1992 – Juli 1997 LR International, Ahlen, Barcelona, Istanbul, Athen und Lissabon.

Selbstständigkeit:

seit Juli 1997 selbstständiger Personalentwickler und Kommunikationstrainer,
Coach und Autor.

Auf ein Wort!

RESONANZEN

RESONANZEN:

DANKE! Ich glaub das drückt es ganz gut aus! Ich konnte sehr viel aus dem Training mitnehmen und habe bereits während, als auch die letzten Tage, einige Gespräche die ich bereits hatte Revue passieren lassen und „analysiert“. Ich ertappe mich auch mittlerweile selbst dabei wie ich versuche aus der Körpersprache der anderen zu „lesen“. Also wie Sie sehen, war das Training bei mir ein voller Erfolg. Ich denke, dass bei mir mit einem anderen Referenten nicht ganz so viel hängen geblieben wäre. Durch Ihre Art haben Sie mir es ermöglicht, in den 2 Tagen einen sehr guten Zugang zum Thema zu geben. Desweiteren fand ich es sehr gut, den 2.ten Tag vollständig zur praktischen Übung zu nutzen. Die empfand ich persönlich als äußerst lehrreich! Die Videokamera ist zwingend notwendig! Dadurch konnte ich nochmals das beste Bild über meine eigene Wirkung erhalten. Wie gesagt, Danke!

(Christian Matetzki, Abbott GmbH & Co.KG)

Mir hat das Seminar eine ganze Menge gebracht. Vor allem das Überwinden des Schweinehundes, unser Werkzeugkasten, die vielen Tipps zum Üben etc. Dank der freundlichen und fordernden Atmosphäre gab es eine sehr gute Mischung aus Spaß und Lernerfolg. Ich werde am Ball bleiben und fände einen Aufbaukurs in nächster Zeit wünschenswert.

(Angela Bischoff, Landwirtschaftsverlag GmbH)

Was eigentlich nicht passieren sollte, dass ein Autofahrer(in) in tiefem Nachdenken versunken, eine Strecke von ca. 100km zurücklegt. Genau das tat ich nach dem Seminar. Das heißt für mich, die Inhalte haben gewirkt. Sie sind angekommen. Zunächst habe ich mein neuronales Netzwerk hinterfragt und sämtliche Schubladen mit den Begriffen Psychologie, Philosophie, Weisheiten des ZEN, Empirische Erfahrungen, Kommunikationslektüre usw. mit dem Geschulten in Verbindung gebracht. Daraus ergab sich eine tiefe Erkenntnis, welche Ansätze in der Vergangenheit besser hätten sein können. Ja, es gestaltete sich so, dass ich mich für manche Verhaltensweisen schämte, da gerade der Mensch dort nicht im Mittelpunkt war. Und dass der ständige Zeitdruck mich die Achtsamkeit, bei so manchen Gelegenheiten, hat vergessen lassen. Mit anderen Worten, ich wurde wieder einmal wacherüttelt. Und ich werde daran arbeiten, dass dies im Alltagstrott nicht vergessen wird. Und zu guter Letzt, toll war die lockere Atmosphäre, der Humor der alles begleitete. Nach dem Motto „Ohne Humor ist alles nicht's“. Vielen Dank!

(Angelika Hauthaler, E.ON Bayern AG)

Ich bin sehr überrascht, wie gut und schnell sich das Gelernte in Ihrem Seminar im beruflichen Alltag anwenden lässt. Insofern hat sich das Seminar wirklich gelohnt. Was ich besonders gut fand, war die anschauliche und interessante Vermittlung der Inhalte, die sich bei mir erstaunlich gut eingepreßt haben. Anhand meiner Aufzeichnungen (Werkzeugkasten...) kann ich auch jetzt zwischendurch immer wieder mal was nachschauen.

(Klaus Juchheim, Emscher Genossenschaft und Lippeverband)

Das Seminar hat mir etwas gebracht. Ich werde mir vornehmen, die Bausteine des Werkzeugkastens vermehrt einzusetzen. Gut fand ich auf jeden Fall die Rollenspiele. Nur Praxisbeispiele bringen etwas. Der Praxisbezug in Ihrem Training ist besonders hervorzuheben. Sie haben die Inhalte auf jeden Fall gut rübergebracht. Die Atmosphäre war angenehm und konstruktiv zugleich. Dies war das erste Seminar, in dem ich mich nicht unwohl gefühlt habe. Immer wieder! Vielen Dank!

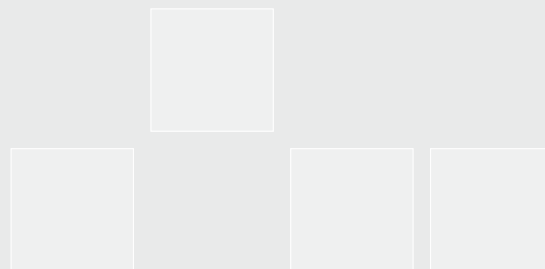
(Thorsten Lüder, Bosch Sicherheitssysteme GmbH)

Ihr Seminar bleibt auch nach einem Urlaub und einigen Arbeitstagen unvergessen. Die Seminarinhalte, insbesondere der Werkzeugkasten der Kommunikation, findet seinen Einsatz in der täglichen Arbeit aber auch im Privatbereich ;-) Meine Frau aber auch KollegenInnen und Kunden sind begeistert. ‚Kommunikation ist alles.‘ Ihre Seminarbroschüre leite ich selbstverständlich an Interessierte weiter.

(Volker Knall, Kreissparkasse Heilbronn)

Sie hatten wirklich Recht, das Seminar werden wir so schnell nicht vergessen! Was nicht nur an den Inhalten liegt, sondern auch an der besonderen Art und Weise wie Sie sich und die Thematik präsentiert haben. Echt klasse! Ich glaube, dass war das erste Seminar, welches ich mit einer echten Motivation verlassen habe. Während ich Körpersprache, Stimme und Fragetechniken, etc. vorher eher instinktiv eingesetzt habe, achte ich seitdem ganz bewusst darauf und es funktioniert!!!! Ich fühle mich nach und nach auch in schwierigen Situationen sicherer. Vielen Dank für diese spannenden, unterhaltsamen und sehr informativen 3 Tage!

(Maria-Patricia Voigt, Sparkasse Hohenlohekreis)



HERMANNSEN-CONCEPT

Pleistemühlenweg 164 · 48157 Münster

Fon +49.251.2075533 · Fax +49.251.2075534

mail@hermannsen-concept.de · **www.hermannsen-concept.de**