

**Anti-Erfolgsvermeidungsstrategien**  
**...oder wie Sie es besser machen können...**

**- 24. bis 26. Oktober 2008 in Vlotho -**



Kontakt:  
Wilma Pokorny-van Lochem  
Mitglied im VW Coachingpool  
Institut Synergie  
Weser Straße 37

32602 Vlotho

Tel.: + 49 (0) 5733/ 96 36 03  
Fax: + 49 (0) 5733/ 96 36 02  
Mail: [info@institut-synergie.de](mailto:info@institut-synergie.de)  
Homepages:  
[www.institut-synergie.de](http://www.institut-synergie.de)  
[www.seminarschauspieler.de](http://www.seminarschauspieler.de)



### **Die Ausbildungs-Inhalte:**

In diesem neuen Trainingskonzept verbinden wir die Konzepte zur erfolgreichen Akquisition für Trainer mit dem Status-Konzept von Keith Johnstone für mehr Überzeugungs- und Durchsetzungskraft in Ihren nächsten Verhandlungen.

Diese Train-the-Trainer-Ausbildung gliedert sich in zwei Teile, die getrennt gebucht werden können.

Der erste Teil umfasst einen Tag und kümmert sich um die Grundlagen Ihres Auftritts.

Im zweiten Teil mit zwei Trainingstagen geht es um das Üben von konkreten Erstgesprächen und Präsentationen aus Ihrem Alltag. Ergänzt um die Theorien und Ideen des Status-Konzepts und deren praktischen Auswirkungen auf Ihr Auftreten, erarbeiten Sie konkrete Strategien, wie Sie in Zukunft noch erfolgreicher bei Ihren Kunden auftreten.

Wir bitten Sie, uns im Vorfeld eine aktuelle Präsentation zur Verfügung zu stellen, die Sie so oder in ähnlicher Form bei Ihrem Kunden gehalten haben oder noch halten werden.

Damit können Sie mit Ihrem eigenen Material zusammen mit unserem Seminarschauspieler die Situation nachstellen, um Verbesserungspotentiale zu finden oder um sich auf eine konkrete Situation vorzubereiten.

Falls gewünscht, geben wir Ihnen auch gerne Hinweise zu dem Aufbau Ihrer Präsentation.

Die Ausbildung wird von einer Kommunikationstrainerin geleitet, im zweiten Ausbildungsteil arbeitet sie mit einem Seminarschauspieler zusammen.

### **Was zeichnet Seminarschauspieler aus?**

Die Seminarschauspieler sind unsere Transfergaranten, da das Motto „Betroffenheit durch Offenheit“ im Vordergrund steht. Durch diese ganz persönliche Methode wird Ihnen, als den Teilnehmern, live und lebendig ein Spiegel ihres eigenen Verhaltens bei Ihrem Kunden vorgehalten. Die Erfahrungen, die so gesammelt werden, sind dadurch besonders intensiv. Auf Wunsch können die Situationen mit dem Seminarschauspieler auf DVD festgehalten werden, das gewährleistet einen besseren Transfer.



Im Training erarbeiten Sie neue Kompetenzen für sich, die Sie hier im sicheren Rahmen mit dem Seminarschauspieler üben und ausprobieren können.

Der Unterschied zum ‚klassischen‘ Training/Coaching:

- Im klassischen Rahmen steht für die Interaktion im Rollenspiel nur der Trainer oder andere Teilnehmer zur Verfügung. Diese verfügen jedoch häufig bereits über zu viel Hintergrundwissen, um den "neutralen Kunden" zu spielen. Außerdem fehlt ihnen häufig die schauspielerische Kompetenz, um das Rollenspiel realitätsnah zu gestalten.
- Der Seminarschauspieler gibt auch Feedback aus seiner Rolle heraus. Er ist ein Verhaltensexperte und benennt in seinem Feedback ganz genau, weshalb er auf das Verhalten des Teilnehmers „so“ und nicht anders reagiert hat.
- Im klassischen Rollenspiel spielen Sie Ihre eigene Rolle. Eine Spiegelung der eigenen Person bzw. seines/ihrer Verhaltens findet nicht statt. Dies wird durch das Hinzuziehen eines Seminarschauspielers möglich, indem Seminarschauspieler und Sie an einem bestimmten Punkt im Prozess die Rollen tauschen. In der Phase spiegelt der Seminarschauspieler Ihnen Ihr Verhalten wider. Hierdurch erfahren Sie die Wirkung Ihres eigenen Verhaltens. Ein Feedback auf eine solche Spiegelung lautete zum Beispiel: "Ich hätte nie gedacht, dass ich so steif wirke und den Anschein erwecke, so desinteressiert zu sein".

Am Ende dieses Prozesses haben Sie sich deutlich verbessert und sich bislang ungenutzter Leistungspotenziale bedient.

Der Nutzen im Überblick:

- Steigerung der Effektivität
- Beschleunigung der Entwicklungsmaßnahme
- Zeitliche Verkürzung der Maßnahme
- Nachhaltige Verhaltensänderung und Identifikation mit dem neuen Verhalten.



## Das Train-the-Trainer Seminar

Die Train-the-Trainer Ausbildung umfasst zwei Teile, die jeweils einzeln buchbar sind.

Die Inhalte von Teil I:

- Positionierung mittels EKS

Häufig „wissen wir ja“ was wir anbieten und was wir gut können. Häufig „fehlen uns aber“ im Gespräch mit potentiellen Kunden die Worte. Der Hintergrund: wir haben uns – doch noch – zu wenig mit unserer Einzigartigkeit auseinandergesetzt. Die Folge: im Kundengespräch kommen wir unklar und unspezifisch rüber. Im Kopf des Kunden entsteht dadurch nicht selten die Annahme „Haben wir schon, brauchen wir nicht“.

Die Lösung:

Positionieren Sie sich klar, benennen Sie Ihre außergewöhnliche Stärke und stehen Sie zu Spezialisierung.

Die Engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes - abgekürzt EKS - setzt die persönlichen und betrieblichen Ressourcen systemorientiert optimal ein. Ziel ist es, sich durch die Kombination individueller Stärken, Fähigkeiten und Beziehungen ein unverwechselbares Profil zu erarbeiten und daraus ein spezifisches Angebot für eine bestimmte Zielgruppe zu entwickeln. Im Mittelpunkt der Leistungsgestaltung steht die Lösung des zentralen Problems der fokussierten Zielgruppe.

An diesem Tag möchten wir mit Ihnen gemeinsam den Weg entschlüsseln, wie Sie Ihr Angebot noch spezifischer gestalten und kommunizieren können. Hierdurch treten Sie zunehmend als Experte auf und unterscheiden sich erheblich von „der grauen Masse“.

Am Ende des ersten Tages haben Sie ein Angebot formuliert, dass Sie an den beiden darauf folgenden Tagen erfolgreich (im Rollenspiel mit dem Seminarschauspieler) verkaufen können.

Bei drei Teilnehmern veranschlagen wir einen halben Tag für diesen Teil, bei mindestens sechs Teilnehmern einen ganzen Tag.



Inhalte des zweiten und dritten Tages:

- Üben eines Erstgesprächs bei Ihrem Kunden
- Rollenspiel Ihrer Präsentation beim Kunden
- Statuskonzept von Keith Johnstone:
  - Hochstatus- / Tiefstatuskonzept
  - Einsatz von Körpersprache und Stimme
  - Erarbeiten wirksamer Strategien zur Steigerung der persönlichen Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit
  - Bewusste Anwendung der Status-Methode in Kundengesprächen
  - Bewusste Anwendung zielorientierter Körpersprache und Stimme
  - Sicheres Auftreten in Akquisegesprächen
  - Klare Kommunikation mit Kunden und Kollegen
- Integration der gelernten Inhalte

Das Training wird von einer Kommunikationstrainerin und einem Seminarschauspieler geleitet, so dass Sie direkt die gelernten Inhalte umsetzen können.

Das Seminar findet in den Räumlichkeiten vom Institut Synergie in Vlotho statt.

Ihre Investition:

Teil I des Trainings beginnt bei einer Mindestteilnehmerzahl von 3, die maximale Teilnehmerzahl liegt bei 8.

Die Kosten für diesen Tag betragen € 320,00 zzgl. MwSt.

Für Teil II des Trainings gilt die gleiche Teilnehmerzahl. Die Kosten für diese beiden Tage betragen € 820,00 zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten ist die Verpflegung vor Ort mit kleinen Snacks, Getränken und die Raumbereitstellung.



### Referentin:

Wilma Pokorny-van Lochem, geboren in Haarlem, Niederlande, am 03.05.1960

Dipl. Psychologin (NL), Kommunikationstrainerin (NLP Lehrtrainerin DVNLP), Coach, Autorin

Nach ihrem Studium der Psychologie arbeitete Wilma Pokorny-van Lochem zunächst als Trainerin an verschiedenen deutschen Weiterbildungsinstituten. Danach sammelte sie als Dolmetscherin erste Erfahrungen in der deutschen Wirtschaft. In ihrer späteren Aufgabe als freiberufliche Beraterin einer großen deutschen Hotelkette war Wilma Pokorny-van Lochem nicht nur für die Kommunikation nach außen hin verantwortlich, sondern auch für die Kommunikation zwischen der deutschen Muttergesellschaft und den niederländischen Töchtern, sowie für die Begleitung bei Einstellungsverfahren. Die hier gemachte Erfahrung im Bereich Konfliktmanagement, Coaching und Teambildung konnte sie später bei anderen Kunden mit ähnlicher Aufgabenstellung erfolgreich anwenden. Seit über 20 Jahren arbeitet sie als freiberufliche Trainerin mit den Schwerpunkten Konfliktmanagement, Teambildung, Verkauf, Personalentwicklung, Persönlichkeit und Kommunikation.



Als Ergänzung zu ihrer NLP-Ausbildung besuchte die NLP Lehrtrainerin Weiterbildungen in den Bereichen EKS, Familien- und Organisationsaufstellungen, provokatives Coachen, Psychodrama und hypnotische Sprachmuster.

In ihrer Arbeit kombiniert die Niederländerin ihre psychologische Sachkenntnis mit ihren Kenntnissen der Wirtschaft, die sie nicht nur in Deutschland, sondern auch im Familienunternehmen in den Niederlanden gesammelt hat. Getreu ihrem Motto „Erfahrung kann man nicht ersetzen“ legt sie Wert auf ein lebendiges Training und es gelingt ihr immer wieder, ihre Teilnehmenden zur aktiven Beteiligung zu aktivieren.



### **Co-Referentin:**

Tanja Bastian, geboren in Hagen, am 14.11.1971

Diplom Ökonomin, Kommunikationstrainerin (NLP Master DVNLP), Coach, Systemisches Projektmanagement.

Nach ihrem Studium der Wirtschaftswissenschaft arbeitete Tanja Bastian in verschiedenen Führungsfunktionen in den Bereichen Controlling und Vertrieb in mittelständischen Unternehmen. Sie leitete erfolgreich nationale und internationale Projekte.

Die hier gemachten Erfahrungen im Bereich Führungskräfteentwicklung, Projektmanagement, Konfliktmanagement, Teambildung und Coaching wendet sie jetzt erfolgreich bei unseren Kunden mit ähnlichen Aufgabenstellungen an.

In ihrer Arbeit vereint Tanja Bastian die spannenden Seiten von Betriebswirtschaft und Kommunikation, ohne die keine Aufgabe von Erfolg gekrönt ist. Ihre Schwerpunkte liegen im Verkauf, Messetraining, Führungskräfte-ttraining, Personalentwicklung und Konfliktmanagement.





### **Institut Synergie ist ...**

... ein psychologisches Institut mit sehr viel Erfahrung und ausgewiesenem Erfolg im Bereich der Personal-, Organisations- & Führungskräfteentwicklung.

... ein Expertenteam im Bereich der Potenzial- und Bildungsbedarfsanalysen, sowie der Personalauswahl und des ‚Brand Behaviour‘.

... Spezialisiert auf den Bereich ‚Train-the-Trainer‘, Coaching und Supervision.

... der Ansprechpartner bei Themen rund um Kommunikation, Unternehmenskultur, Arbeitsprozessoptimierung und die etwas andere Art der Qualifizierung.

Unser junges Team besteht aus erfahrenen Psychologen, Trainern und Supervisoren/Coaches, gepaart mit der nötigen IT-Kompetenz, um unsere innovativen Lösungen auch technisch ergänzen oder umsetzen zu können.

Aufgrund unserer teilweise internationalen Abstammung, können wir jederzeit auf ein internationales Netzwerk exzellenter Trainer, Berater, Coaches und Strategieanalyse zurückgreifen und so wertvolle Kompetenzen erschöpfen.

### **Hier einige Referenzen:**

BMW Group

Debitel

Dorma Glas

Kannegiesser

Karstadt

Mercedes Benz

MBtechnology

MMI

Mobilcom

Royal Bank of Scotland

T-Mobile

TMS

Ulla Popken

Viking direct

VW Coaching



**Anmeldung:**

Institut Synergie  
Weserstraße 37  
32602 Vlotho  
Rückfax an: +49 (0) 5733 / 96 36 02  
Telefon: 05733/96 36 03  
E-Mail: [info@institut-synergie.de](mailto:info@institut-synergie.de)

**Anmeldeformular zur Train-the-Trainer Ausbildung – Anti-Erfolgsvermeidungsstrategien**

Hiermit melde ich mich verbindlich zur Train-the-Trainer Ausbildung an:

- 1. Teil am 24. Oktober 2008 in Vlotho, Teilnahmegebühr € 320,00
- 2. Teil vom 25. bis 26. Oktober 2008 von 09.30 bis 17.00 Uhr in Vlotho, Teilnahmegebühr € 820,00
- Leider kann ich an diesem Termin nicht teilnehmen, ein passender Termin ist für mich

\_\_\_\_\_  
(bitte Zutreffendes ankreuzen)

Die Teilnehmerdaten:

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

eMail \_\_\_\_\_

Ich zahle

- per Rechnung  per Lastschrift

Konto Nr.: \_\_\_\_\_ Bank, BLZ \_\_\_\_\_

Kontoinhaber: \_\_\_\_\_

Ich habe die zugrunde liegenden AGB's gelesen und akzeptiere sie.

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum Unterschrift (Name)



## AGB´s/Bedingungen Institut Synergie

### Generelles

Das Angebot gilt für die Dauer von 30 Tagen.

Unsere Teilnahmegebühren verstehen sich zzgl. der derzeit gültigen Mehrwertsteuer und sind bis 10 Tage vor Seminarbeginn zu begleichen.

In der Gebühr sind unsere Leistungen für Planung und Durchführung des Seminars enthalten.

Ebenfalls enthalten ist die Betreuung vor Ort, Tagungsgetränke, Pausenkaffee / Snacks und das Mittagessen.

### Anmeldung

Ihre Anmeldung muss schriftlich, per Fax oder per Email bei Institut Synergie erfolgen.

Die Teilnehmerzahl ist entsprechend den räumlichen Bedingungen begrenzt.

Sind Seminare überbucht, so werden die Anmeldungen entsprechend der Anmeldereihenfolge berücksichtigt. Erst durch schriftliche Bestätigung seitens Institut Synergie wird Ihre Anmeldung verbindlich.

### Stornierung

Bei Stornierung der Anmeldung durch den Auftraggeber bzw. Teilnehmer bis 30 Tage vor dem Seminarbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 60 € zzgl. der gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr fällig. Es ist möglich Ersatzteilnehmer zu benennen.

Bei einer Stornierung, die außerhalb der genannten Zeiträume liegt, werden keine Ausfallhonorare in Rechnung gestellt. Stornierungen oder Umbuchungen müssen schriftlich in Form von Fax, Brief oder per Email erfolgen.

Institut Synergie hat das Recht, Seminare bis 5 Kalendertage vor Seminarbeginn abzusagen und Sie erhalten Ihre Teilnehmergebühr in voller Höhe zurück.

### Urheberrechte

Alle Urheberrechte für Software, Demo-DVDs und Seminarunterlagen bleiben vorbehalten. Der Kunde darf die von Institut Synergie zu Schulungszwecken zur



Verfügung gestellte Software nicht kopieren oder anderweitig nutzen, bzw. Dritten zugänglich machen.

### **Haftung**

Sollte ein Training wegen Krankheit eines Dozenten oder durch höhere Gewalt bzw. durch von Institut Synergie nicht zu vertretenden Gründen abgesagt werden, so besteht kein Anspruch auf die Durchführung. Etwaige Ansprüche auf Ersatz eines unmittelbaren oder mittelbaren Schadens sind dem Grunde und der Höhe nach ausgeschlossen. Im Übrigen ist die Haftung Institut Synergie auf den doppelten Betrag der Seminaregebühren und auf Fälle vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Handelns begrenzt.

### **Zusätzliche Leistungen – gilt nur bei Veranstaltungen im Institut Synergie, Vlotho**

Institut Synergie ist bei der Suche und Buchung von Übernachtungsmöglichkeiten gerne behilflich, ohne insoweit Vertragspartner zu werden.

### **Anwendbares Recht/ Gerichtsstand**

Für das diesen Geschäftsbedingungen zugrunde liegende Rechtsverhältnis gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist ausschließlich Herford.

Durch meine Anmeldung zu dieser Train-the-Trainer Ausbildung akzeptiere ich die hier aufgeführten AGB's.

Vlotho, im September 2008