

## DAS LEISTUNGSQUADRAT II

### Erfolgreich im Konflikt- und Beziehungsmanagement

02./03.02.2012  
19./20.04.2012  
10./11.05.2012  
30./31.08.2012  
22./23.10.2012  
03./04.12.2012

### Herausforderung Selbstführung! – Erfolgreiches Persönlichkeitsmanagement

23./24.01.2012  
19./20.03.2012  
03./04.05.2012  
11./12.06.2012  
03./04.09.2012  
22./23.10.2012

### Erfolgreich in Verhandlungen – incl. „Das Harvard-Konzept“

06./07.02.2012  
22./23.03.2012  
04./05.06.2012  
20./21.09.2012  
05./06.11.2012  
19./20.12.2012

### EQ – Durch „Emotionale Intelligenz“ zu mehr sozialer und beruflicher Kompetenz

08./09.03.2012  
14./15.06.2012  
10./11.09.2012  
12./13.11.2012

### Selbst- und Zeitmanagement und persönliche Arbeitstechniken

13./14.02.2012  
14./15.05.2012  
27./28.08.2012  
22./23.11.2012

### Kompetent im Verkauf und Vertrieb

15./16.03.2012  
07./08.05.2012  
23./24.08.2012  
08./09.11.2012

Powertag für „Powerseller“

### und die, die es werden wollen

14.03.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
09.05.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
22.08.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
07.11.2012 (max. 6 Teilnehmer!)

### Erfolgreich im Projektmanagement

09./10.02.2012  
31.05./01.06.2012  
03./04.09.2012  
26./27.11.2012

### Brennpunkt Sekretariat – Arbeiten zwischen Stamm und Borke

26./27.01.2012  
24./25.05.2012  
20./21.09.2012  
22./23.11.2012

### Service, Service, Service – Erfolg beim Kunden

und im Team  
02./03.02.2012  
04./05.06.2012  
13./14.09.2012  
26./27.11.2012

### Networking – Mit Netzwerken auf Erfolgskurs

08./09.03.2012  
05./06.07.2012  
29./30.10.2012  
06./07.12.2012

### Ausbilden in der Praxis – Das Seminar für Ausbilder und die, die es werden wollen.

22./23.03.2012  
21./22.05.2012  
06./07.09.2012  
19./20.11.2012

ALLE THEMEN  
SIND AUCH ALS  
INHOUSE-  
SEMINARE  
BUCHBAR!

## DAS LEISTUNGSQUADRAT III

### DAS LEISTUNGSQUADRAT III – FÜHRUNGSKRÄFTE-TRAININGS-CENTER

#### Zielgruppe:

> Führungskräfte aller Ebenen.

#### Professionelles Führungsverhalten in der Praxis

30./31.01.2012  
01./02.03.2012  
21./22.06.2012  
17./18.09.2012  
01./02.10.2012  
15./16.11.2012

#### Laterales Führen – Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis

16./17.01.2012  
14./15.05.2012  
02./03.07.2012  
25./26.10.2012

#### Führen mit „Emotionaler Intelligenz“ und sozialer Kompetenz- Intensivtraining

01.02.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
21.03.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
25.04.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
27.06.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
26.09.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
14.11.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
12.12.2012 (max. 6 Teilnehmer!)

#### Führung Kompakt (NEU)

Paketpreis: € 990,00

Modul 1: „Führungspersönlichkeit und Führungsverhalten“  
Modul 2: „Grundlegende Führungstechniken, Motivation, Konflikt- und Krisenmanagement“

Modul 3: „Führungspraxis, Führungsalltag“

Immer Freitags und Samstags!

20./21.01.2012  
27./28.04.2012  
24./25.08.2012  
26./27.10.2012  
07./08.12.2012

#### Teamentwicklung für Führungskräfte

26./27.01.2012  
19./20.04.2012  
28./29.06.2012  
24./25.09.2012  
05./06.11.2012

#### Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

11.01.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
22.02.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
18.04.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
20.06.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
29.08.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
24.10.2012 (max. 6 Teilnehmer!)  
05.12.2012 (max. 6 Teilnehmer!)

#### Frauen führen anders?

09./10.01.2012  
26./27.03.2012  
18./19.06.2012  
08./09.11.2012  
19./20.12.2012

#### Führen in Veränderungen Auf die Kommunikation kommtes an!

27./28.02.2012  
14./15.06.2012  
06./07.09.2012  
26./27.11.2012

## DAS LEISTUNGSQUADRAT IV

### DAS LEISTUNGSQUADRAT IV – DAS COACHING

#### Zielgruppe:

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

Für ein erfolgreiches Coaching ist eine individuelle Beratung notwendig. Rufen Sie uns an!

#### SEMINARZEITEN:

Beginn und Ende am 1. Tag: 10.00 Uhr - 17.00 Uhr

Beginn und Ende am letzten Tag: 9.00 Uhr - 16.00 Uhr

Seminarort: Münster in Westfalen

#### DIE PREISE UNSERER SEMINARE:

**1 Tag:** € 590,00 (inkl. ausführlicher Unterlagen, Zertifikat, Getränke und Mittagessen) – max. 8 Teilnehmer!

**2 Tage:** € 850,00 (inkl. ausführlicher Unterlagen, Zertifikat, Getränke und Mittagessen) – max. 12 Teilnehmer!

Die Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.

**Fordern Sie unbedingt unsere Unternehmensbroschüre an!**  
Dort finden Sie weitere Infos zum „Hermannsen-Concept“, zu speziellen Themen und Sonderveranstaltungen sowie umfassende Informationen zu weiteren Seminarthemen am Seminarort Münster in Westfalen.

#### HERMANNSEN-CONCEPT

Wienburgstr.207 · 48159 Münster

Fon +49.251.2075533 · Fax +49.251.2075534

mail@hermannsen-concept.de

www.hermannsen-concept.de

Kommunikation  
ist alles.

Beurteilungsdurchschnitt  
der Teilnehmer 2011: Note 1,3

BEI UNS FINDEN  
DIE OFFENEN  
SEMINARE  
KAMMER STATT!  
GARANTIERT

TRANSFER-  
MANAGEMENT

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

**I**  
NPUT

### CHANCEN ERKENNEN

- Vortrag
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeiten
- Diskussionen
- Erfahrungsaustausch

**P**  
RAXIS

### 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

**U**  
MSETZUNG

### 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.

## DAS LEISTUNGSQUADRAT I

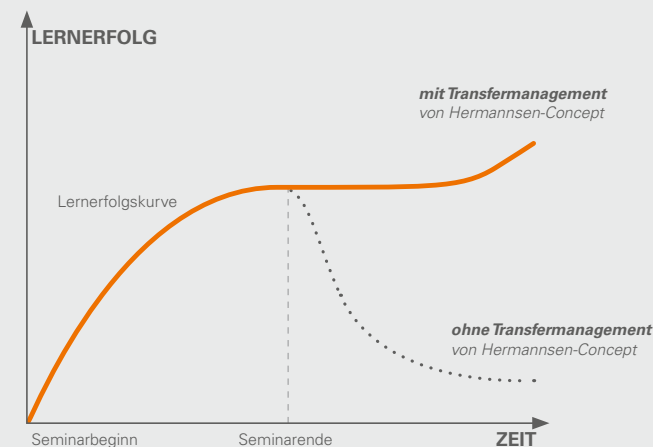
### DAS „HERMANNSEN-CONCEPT“ – DAS KONZEPT FÜR KOMMUNIKATIONS-KOMPETENZ

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!



## DAS LEISTUNGSQUADRAT II

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

Zielgruppe:

>Sach- und Facharbeiter, >Verwaltungsangestellte, >Techniker, >Wissenschaftler, >Dienstleister aus sozialen Bereichen, >angehende Führungskräfte, >Führungskräfte, die ihr Wissen auffrischen möchten.

#### Kernkompetenz Rhetorik: „Mit Charisma und Ausstrahlung zu mehr Erfolg.“

09./10.01.2012  
27./28.02.2012  
12./13.03.2012  
21./22.05.2012  
27./28.08.2012  
24./25.09.2012  
12./13.11.2012  
13./14.12.2012

#### Kernkompetenz Rhetorik Teil II: „Die Flirtschule“ – Die Seele des Gesprächspartners erreichen.“

12./13.01.2012  
23./24.04.2012  
28./29.06.2012  
10./11.09.2012  
17./18.12.2012

#### Kernkompetenzen Kommunikation und Gesprächsführung

16./17.01.2012  
23./24.02.2012  
28./29.03.2012  
24./25.05.2012  
30./31.08.2012  
27./28.09.2012  
15./16.11.2011  
13./14.12.2012

#### Kernkompetenzen Kommunikation und Gesprächsführung Teil II: „Die hohe Schule der Kommunikation.“

19./20.01.2012  
16./17.04.2012  
25./26.06.2012  
13./14.09.2012  
17./18.12.2012

#### Wie wirke ich auf Andere? – „Feedback intensiv!“

23./24.01.2012  
26./27.04.2012  
18./19.06.2012  
23./24.08.2012  
29./30.10.2012  
29./30.11.2012

#### Erfolgreich Präsentieren und Moderieren

16./17.02.2012  
07./08.05.2012  
17./18.09.2012  
25./26.10.2012  
03./04.12.2012

#### Schmeckt nicht, gibt's nicht – Trockene Fakten erfolgreich verkaufen.

05./06.03.2012  
11./12.06.2012  
06./07.09.2012  
19./20.11.2012

**Auf ein Wort!**