

Telefon: 0611 - 46 43 49  
 Fax: 0611 - 46 89 219  
 E-Mail: schatzmeister@g-f-a.de

## Führen und Verändern

Die gestaltende Macht von Metaphern und Werten in der Führungspraxis

Das Unternehmen als Schiff auf dem Meer – eine Metapher, die Ihnen als Führungskraft die Rolle des Kapitäns oder des Navigators zuschreibt. Motiv und Zielrichtung dieses Bildes fokussieren ein Führungsumfeld, das Hans Blumenberg in „Schiffbruch mit Zuschauer“ dem Leben allgemein zuschreibt: Es sei „ein Meer voller Klippen und Strudel“. Zahlreiche weitere Metaphern werden Führungskräften angedient. Hoch im Kurs stehen momentan Dirigent (Orchester) und Mannschaftscoach (Sport). Metaphern erweisen ihre Nützlichkeit im praktischen Handeln v. a. durch zweierlei: Sie reduzieren Komplexität und geben handlungspraktisch wirksame Orientierung (bewusst und unbewusst).

Im Workshop vergegenwärtigen Sie sich, welche Metaphern und diesen implizite Grund- und Werthaltungen Ihre Führungspraxis maßgeblich bestimmen. Die immer mittransportierten Ein- und Vorstellungen wechselwirken mit der Art und Weise, wie Sie sich als Führungsperson sowie den Prozess des Führens und Veränderns verstehen und leben, welche Zielrichtungen Sie definieren und welche Modelle, Werkzeuge und Maßnahmen Sie auswählen, um Veränderungen zu initiieren, zu begleiten und Ziele zu erreichen.

### Ihr Nutzen der gemeinsamen Arbeit:

- Sie kristallisieren heraus, welche Metaphern, Grundhaltungen und Werte in Ihrer Führungspraxis in welcher Weise handlungsleitend wirken.
- Sie identifizieren Rückwirkungen auf Selbstverständnis, Anforderungen und Führungspraxis.
- Sie überprüfen die Dienlichkeit in Bezug auf Anforderungen, Ziele und Führungskontext.
- Sie erarbeiten, wie Sie die orientierende und gestaltende Macht von Metaphern in Ihrem Alltag von Führen, Beraten und Verändern nutzen können.

Sie sind herzlich eingeladen, Fragen, die Sie bewegen, einzubringen und nutzbringend zu bearbeiten, z. B. in Form von Gruppendiskussionen, darstellenden Interpretationen, dramaturgisch aufbereiteten Erzählungen (Geschichten von Führen und Verändern), realen oder (aus der Praxis) modellierten Fallsituationen.

### Die Referentin:

Dr. rer. soc., MA phil. **Regina Mahlmann** arbeitet in D-A-CH als Coach, Beraterin, Trainerin und Referentin. Sie unterstützt und begleitet Unternehmen in Veränderungsprozessen durch Impulsvorträge, zieldienliche Coaching-Varianten und „Schattentage“, Prozess- und Konzeptionsberatung in PE und OE sowie lösungsorientierte Workshops. Ihre thematischen Präferenzen: Persönliche Performance, wertschätzende Kooperation und Konfliktbehandlung, Führungs- und Unternehmens-Kultur. Sie ist Autorin u. a. der Bücher: Selbsttraining für Führungskräfte. Ein Leitfaden zur Analyse der eigenen Führungspersönlichkeit und eine Anleitung zum "persönlichen Change Management" / Erfolgreich als Führungskraft / Führungsstile flexibel anwenden / Dilemma Führung. Was tun, wenn Vorgesetzte bei der Mitarbeiterführung dazwischenfunken? / Erfolgsplanung KMU. Souveräne Unternehmensführung durch systemische Erneuerung / Das Kind liegt im Brunnen. Wege hinein und hinaus. In: Raus aus der Führungskrise. Innovative Konzepte integraler Führung / Manager im Würgegriff. Ein Lesebuch für Manager ... [www.dr-mahlmann.de](http://www.dr-mahlmann.de)



## Projektmanagement als Führungskonzept

Modelle, Methoden und Denkansätze für komplexe Herausforderungen

„Weder bin ich Führungskraft, noch habe ich es mit Projekten zu tun“, mögen Sie vielleicht feststellen, wenn Sie diesen Seminartitel lesen. Doch halt! Auch wenn Projektmanagement als Methode vorrangig in Projekten eingesetzt wird, können Sie nützliche Denkansätze, Techniken und Methoden davon abschauen. Schließlich stehen auch Sie manchmal vor komplexen Herausforderungen. Auch wenn Sie keine Führungskraft sind, werden Sie hin und wieder Menschen auf gemeinsame Ziele und Zusammenarbeit auszurichten haben.

Präzises Einschätzen einer Situation, inklusive möglicher Risiken, die Frage nach den Beteiligten eines Vorhabens, manche Planungskniffe und vor allem die Lenkung mehrerer Personen auf ein Ziel hin, sind universelle Skills.

Dieses Seminars spricht in erster Linie Führungskräfte, Projektmitarbeiter, Wissensarbeiter und Selbständige an. Und alle, die beruflich wie privat größere Aufgaben bewältigen oder Gruppen und Teams führen, profitieren auch davon.

### Inhalte:

- Wie schätze ich eine komplexe Situation ein?
- Wie funktionieren Umfeld- und Risiko-Analyse?
- Wie bringe ich andere dazu, an (m)einem Vorhaben verantwortlich mitzuwirken?
- Was hilft mir, Menschen für Veränderungen zu gewinnen?
- Wie kann ich führen, ohne Macht zu haben?
- Wie plane ich sinnvoll – nicht zu viel und auch nicht zu wenig?
- Wie behalte ich den Überblick – über Mitarbeiter wie über parallele Vorhaben?

Im Seminar wird Sie mindestens ein kleines Gruppenprojekt herausfordern. Praktische Fälle, auch aus Ihrem Erfahrungsfeld, können Ausgangspunkte einer lebendigen Auseinandersetzung mit Methoden, Techniken und Haltungen à la Projektmanagement sein.

### Der Referent:

**Heinz Hütter** ist Trainer, systemischer Coach und Mentaltrainer. Im Bundesvorstand der GfA ist er durch seine Funktion „Information und Kommunikation“ verantwortlich für das Projekt neue GfA-Homepage. Er führt lebendige Seminare zu Selbstmanagement, Arbeitsmethodik und MS Project durch und unterrichtet Projektmarketing v. a. für IT-Firmen, Banken, Maschinenbauer und Stadtverwaltungen. Eine seiner Leidenschaften ist es, dort Mechanismen und Systeme zu entdecken sowie neue Methoden zu entwickeln, wo bisher Wildwuchs herrschte. Bücher: Zeitmanagement. Zeitfresser erkennen, Planungsinstrumente erfolgreich anwenden / Praxishandbuch PowerPoint-Präsentation. Mehrere Fachartikel im Handbuch „Innovatives Projektmanagement“. Sein Credo: Leben heißt, Lebenskunst entwickeln. [www.lernprozesse.de](http://www.lernprozesse.de)



## Zeitplan

### Donnerstag (Feiertag), 21. Mai 2009

Bis 13.30 Uhr	Anreise
14.00 Uhr	Begrüßung & Eröffnung
14.30 - 18.00 Uhr	Seminare
18.10 - 19.40 Uhr	Abendessen (Fr. und Sa. gleiche Zeit)
19.45 - 21.55 Uhr	Seminare

### Freitag, 22. Mai 2009

07.57 - 08.27 Uhr	„Fit in den Tag“ in der Natur im Schlosspark (mit R. Schnappauf)
08.30 - 12.45 Uhr	und 14.00 - 18.00 Uhr Seminare
19.35 - 22.30 Uhr	Interaktives Abendprogramm für alle

### Samstag, 23. Mai 2009

07.57 - 08.27 Uhr	„Fit in den Tag“ in der Natur im Schlosspark
08.30 - 12.45 Uhr	und 14.00 - 17.00 Uhr Seminare
17.00 - 18.00 Uhr	und 19.30 - ca. 21.00 Uhr Vorbereiten der Präsentationen für Sonntag
	danach gemütliches Beisammensein

### Sonntag, 24. Mai 2009

08.27 - 08.57 Uhr	„Fit in den Tag“ in der Natur im Schlosspark
09.00 - 11.00 Uhr	Präsentationen der Seminargruppen im Plenum
11.00 - 12.00 Uhr	Musikalische Schlussveranstaltung mit Urkunden-Übergabe
12.10 Uhr	Gemeinsames Mittagessen

### Tagungsort:

#### Schloss Döttingen

Familie J. Dumler, Buchsteige 2  
 74542 Braunsbach-Döttingen am Kocher  
 Telefon: 07906 / 101-0  
 Fax: 07906 / 101-10  
 Email: [info@schloss-doettingen.de](mailto:info@schloss-doettingen.de)  
 Internet: [www.schloss-doettingen.de](http://www.schloss-doettingen.de)  
 360°-Panorama-Ansichten von Schlosshof, Restaurant, Kaminzimmer, Doppelzimmer  
 Wegbeschreibung mit Routenplaner:  
[www.schloss-doettingen.de/data/anfahrt.php](http://www.schloss-doettingen.de/data/anfahrt.php)

### Anmeldungen bitte an den Bundesvorstand:

Herrn Günter Lichtenthäler  
 65197 Wiesbaden  
 Telefon 0611 - 46 43 49  
 Fax 0611 - 46 89 219  
 E-Mail: [Schatzmeister@G-f-A.de](mailto:Schatzmeister@G-f-A.de)

### Fragen zur Organisation bitte an:

Herrn Rudolf A. Schnappauf  
 Telefon: 06438 - 5400  
 E-Mail: [Schnappauf@RAS-Training.de](mailto:Schnappauf@RAS-Training.de)  
[www.RAS-Training.de](http://www.RAS-Training.de)  
 Fragen zum Inhalt bitte an die Referenten.



Gesellschaft für Arbeitsmethodik e.V.



## 37. Falkenstein-Seminare 2009

auf Schloss Döttingen im Kochertal

Donnerstag (Himmelfahrt), 21. Mai,  
 bis Sonntag, 24. Mai 2009

**Erfolgreich leben  
 und arbeiten  
 mit Methode**

## Herzlich willkommen

zum nächsten Schritt Ihrer erfolgreichen beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung

### Liebe Mitglieder und Freunde der GfA,

die 37. Falkenstein-Seminare finden erstmals als Gemeinschaftsveranstaltung zusammen mit unserem Partnernverein GABAL e. V. statt. Aus diesem feierlichen Grund gönnen wir uns als besondere Tagungsstätte ein traditionsreiches Schloss in der einzigartigen Hohenloher Landschaft im schönen Tal des Kocher. Genießen Sie die Romantik dieses Ambientes sowie den professionellen Kongress- und Seminarservice in lichtdurchfluteten Räumen mit modernster Technik. Beste Voraussetzungen für lohnende Weiterbildung, Kontaktpflege und zum Wohlfühlen.

Sie sind wieder alle ganz herzlich eingeladen, um gemeinsam intensiv und interaktiv zu trainieren, wie

- Sie mit Ihrer Stimme und Körpersprache Ihre Persönlichkeit ausdrücken und so entfalten, dass Sie Ihre Gesprächspartner positiv einstimmen und gewinnen
- Sie Ihr Telefon zu einem Erfolgs-Instrument Ihres Marketings machen und damit neue Kunden und zusätzliche Aufträge gewinnen
- Sie Ihr Unternehmen, Ihr Team und sich selbst mit Hilfe der orientierenden Wirkung von Metaphern der Führung durch veränderungsreiche Zeiten navigieren
- Sie nützliche Techniken und Methoden des Projektmanagements bei komplexen Herausforderungen nutzen und Menschen zum Wohl aller auf gemeinsame Ziele ausrichten

Entscheiden Sie sich für eines der vier angebotenen Seminare:

- „Gewinnen Sie mit Ihrer Stimme!“
- „Wie gewinne ich Kunden per Telefon?“
- „Führen und Verändern durch die Macht von Metaphern und Werten“
- „Projektmanagement als Führungskonzept“

GfA e. V. und GABAL e. V. sind besonders stolz darauf, dass alle Referenten exzellente Experten und Buchautoren in ihren Fachgebieten sind. Sie trainieren sehr erfolgreich seit vielen Jahren und bieten Ihnen ihr reichhaltiges Knowhow an. Das garantiert Ihnen, dass sich Ihre Investition lohnt und die Begegnung in der durch GABAL erweiterten GfA-Familie wieder zu einem einzigartigen Erlebnis wird, an das Sie sich lange gern zurückerrinnern werden und das Ihnen beruflich und persönlich viel Nutzen bringen wird.

Freuen dürfen Sie sich auch darüber, dass Ihnen keine Seminargebühren für die ehrenamtlich tätigen Trainer entstehen. So investieren Sie praktisch nur in Übernachtung, Verpflegung und Raummiete im Hotel und sparen die sonst üblichen 2000,- € Honorar für Top Trainer. Lassen Sie uns von Donnerstagmittag bis Sonntagmittag wieder ein wunderbares Bildungsfest zelebrieren – gemeinsam im Kreis von guten Freunden und vielen Gleichgesinnten.

Ihr

GfA-Bundesvorstand  
gemeinsam mit dem Vorstand von GABAL e. V.  
(verantwortlich für den Text: Rudolf A. Schnappauf)

Mehr Infos finden Sie auf den neuen Webseiten:  
www.g-f-a.de und www.GABAL.de

## „Gewinnen Sie mit Ihrer Stimme!“

So stimmen Sie Ihre Gesprächspartner positiv ein

Möchten Sie gern bereits in den ersten Minuten Ihre Gesprächspartner überzeugen?

Dann lernen Sie in diesem Seminar durch praktische Übungen, wie essentiell wertvoll es ist, Ihre Präsenz durch Ihren Stimmklang positiv zu steigern. Denn: Sie werden jeden Tag von Ihren Mitmenschen danach beurteilt **WIE** Sie sprechen. Im menschlichen Miteinander kommt es vor allem auf die Stimmung an – und Stimmung hängt von „Stimme“ ab. Nichts übermittelt Ihre Befindlichkeit so - messbar - genau wie Ihre Stimme. Der Klang Ihrer Stimme erzeugt in Ihrem Gegenüber ein „Stimm(ungs)bild“: Ist Vertrauen oder Vorsicht angesagt?

Ihre Stimme ist der Spiegel Ihrer Persönlichkeit (per-sonare).

Ihre Persönlichkeits-Entwicklung können Sie fördern, indem Sie Ihre Stimme entfalten und Ihre Körpersprache aktiv nutzen. Beides hilft Ihnen, Sympathien und Aufträge zu gewinnen statt möglicherweise zu verlieren. Je nachdem, wie angespannt oder gelöst Sie leben, wird Ihre Atembewegung sowie der Klang Ihrer Stimme geformt. Da die Atmung wie ein Seismograph auf Gedanken, Gefühle und Empfindungen reagiert, können Sie über Atem-, Körper- und Stimm-Übungen entscheidend auf körperliche Verspannungen, Ihr Gesamtbefinden sowie Ihren Stimmklang und Ihre Körpersprache einwirken.

### Ihr Nutzen aus diesem Seminar:

- Mehr Kommunikationserfolg über „stimmige“ Gesprächsführung
- Entfalten Ihres vollen Stimm- und Sprechspektrums
- Schärfen Ihres kommunikativen Ohrs
- Gesteigertes Körperbewusstsein sowie verbesserte Haltung, Mimik und Gestik
- Selbst-bewussteres Auftreten und Sprechen

### Aus dem Inhalt:

- Individuelle Stimmanalyse anhand speziell ausgewählter Übungen
- Verbesserung entscheidender Parameter: Artikulation, Modulation, Lautstärke und Sprechtempo
- Mehr Gelassenheit, Ruhe und Konzentrationsfähigkeit sowie gesteigerte Vitalität und Dynamik (u. a. durch individuell stimmiges Atmen und positive Einstellung)
- Der günstige Gesprächs-Tonus: Meine Wirkung auf andere oder die überzeugende Ausstrahlung
- Die "Körperbewusste Kommunikation nach Veronika Langguth\*": Im Dialog mit sich selbst und anderen bleiben
- Verbindung von Sprache und Körpersprache (er-) leben
- Emotionale Intelligenz: Empathie, erfolgreiches Vermitteln von Überzeugungen und souveränes Einsetzen von Emotionen
- Hilfreiche Tipps bei Stress, Ärger oder Lampenfieber

### Die Referentin:

**Veronika Langguth**, Persönlichkeits- und Kommunikationstrainerin *BDVT*, Heilpraktikerin, Atemtherapeutin *BEAM*, Pädagogin und Autorin und gern gefragte Expertin in Fernsehen, Radio und Presse; trainiert seit 1990 im Industrie- und Dienstleistungsbereich als Spezialistin für kundenorientierte Kommunikation Führung, Körpersprache und Work-Life-Balance. [www.VeronikaLangguth.de](http://www.VeronikaLangguth.de)



## Wie gewinne ich Kunden per Telefon?

(ABC gekonnten Telefonierens: Akquise – Business-Alltag – Chancen nutzen)

Wenn Sie Ihr Telefonverhalten optimieren wollen, wählen Sie diesen Workshop. Und profitieren Sie von Antworten auf Fragen wie:

- Aus welchen Gründen lohnt sich Telefonieren für mich?
- Bei welchen Gelegenheiten sollte ich telefonieren?
- Auf welche Weise telefoniere ich gewinnbringend?

Gemeinsam beleuchten wir im Workshop:

Welche Ziele erreichen Sie mithilfe des Telefons (noch) besser?

Welche Situationen meistern Sie unter welchen Umständen bestens?

- **Akquise**, z. B.: Neukunden elegant finden und Altkunden charmant an sich binden. Besuchs- und Messe-Termine vereinbaren...
- **Business-Alltag**, z. B.: Schwierige Telefonate konsequent und freundlich meistern. Mit Dialogen am Telefon Zeit, Geld und Nerven sparen...
- **Chancen nutzen**, z. B.: Anlässe zum Aktivieren von Kontakten finden und einsetzen. Potenzielle Kunden recherchieren und qualifizieren. Cross-selling-Potenziale definieren und realisieren...

Lernen Sie im Alltag erprobte und für gut befundene Tools, Tipps und Gesprächstechniken kennen. Wenden Sie jene „Ihrer Wahl“ auf Ihre persönliche Situation an. Nehmen Sie konkrete Umsetzungs-Ergebnisse und vorbereitete Arbeitsunterlagen mit nach Hause. Dazu entwickeln wir gemeinsam:

- ABC-Situationen definieren – und fürs persönliche Arbeiten wählen
- Tools für Eff-Eff-Telefon-Aktionen - effektiv & effizient
- Ihre telefonische Visitenkarte: Meldetext, Voice-box & more
- Was ADAM und EVA mit Ihrem Gesprächserfolg zu tun haben
- Gesprächs-Leitfaden als individuelle Lösung entwickeln – mit Ihrem persönlichen Akronym!
- Umsetzung in Rollenspielen mit Trainingsanlage inkl. Aufzeichnung
- Feedback zur Optimierung und Anpassung; Wiederholen der Trainingstelefonate
- Checklisten und weitere Tools zu Planung, Steuerung und Auswertung von Telefon-„Aktionen“
- Test-Design und Vorgehen zur Multiplikation im Erfolgsfall
- Für welche Situationen welche Kommunikationsmittel und -wege den besten Erfolg versprechen

### Der Referent:

**Hanspeter Reiter** ist einer der „hidden champions“ des Telefonmarketing für Medien seit über 30 Jahren und als Trainer, Autor und Berater zur telefonischen Kommunikation in diversen Branchen unterwegs. Autor u. a. von „Effektiv telefonieren: Tools, Tipps und Gesprächstechniken“, GABAL Verlag 2008; „166 beste Checklisten für Telefonmarketing und Call-Center“, Verlag mi 1999. Als Vorstandssprecher des GABAL e.V. ist ihm der Erfolg von Weiterbildnern und Weiterbildung ein besonderes Anliegen. Als Trainer und Berater hat er weit über 1.500 Personen aus- und weitergebildet, Fokus: Kommunikation (Telefon, Präsentieren, Team, Rhetorik...). [www.reiter-medienconsulting.de](http://www.reiter-medienconsulting.de)



## Fit in den Tag

Konzentriert und gelassen durch den Seminartag

Erleben Sie schnell wirksame Atem-, Konzentrations- und Energie-Übungen, mit deren Hilfe Sie die steigenden Anforderungen Ihrer Arbeit locker und gelassen meistern. Steigern Sie Ihre morgendliche Lebensfreude mit einfach zu erlernenden Entspannungs-Methoden.



### Ihr Nutzen:

- Sie entwickeln Ihr Körperbewusstsein und Ihre Achtsamkeit.
- Sie aktivieren Ihre Lebensenergie und tanken Kraft auf.
- Sie transformieren Hektik, Stress oder auch Müdigkeit schon zu Tagesbeginn in hellwache Konzentration, lebendige innere Ruhe und powervolle Präsenz.
- Sie versetzen sich in einen angenehmen Zustand, damit Sie an diesem Seminartag spielerisch leicht viel lernen.

### Der Referent:

**Rudolf A. Schnappauf**, Dipl.-Wipäd., Management-Trainer, Unternehmer-Berater, Coach und Erfolgsautor stimmt mit diesen Übungen seit über zwei Jahrzehnten jeden Morgen seine Seminarteilnehmer und sich positiv auf den Tag ein. Seit 2004 profitieren auch die Teilnehmer der Falkenstein-Seminare von diesem Rahmenprogramm. Einige der Übungen sind auf Audio-CD erschienen. Bücher: Verkaufspraxis, Professionell verhandeln, Mein Leben bewusst gestalten, Bewusstseinsentwicklung, [www.RAS-Training.de](http://www.RAS-Training.de)



## Schloss Döttingen

liegt nur 7 km von der Autobahn A 6 entfernt und ist verkehrsmäßig gut erreichbar per Straße (Ausfahrt 42, B 19 bis Kupferzell, dann Fessbach, Rüblingen oder Ausfahrt Nr. 44 Ilishofen, über Obersteinach, Orlach, Braunsbach) und Schiene (Bahnhof Schwäbisch Hall) und lädt ein mit Naturfreibad, Liegewiese, Kegelbahn, Fitnessraum, Billard, Römisches Dampfbad, Sauna, Solarium, Grillhütte, Fahrradweg und Joggingpfad direkt am Hotel.



## Anmeldung

zu den **37. Falkenstein-Seminaren 2009 auf Schloss Döttingen** Donnerstag, 21. Mai (Himmelfahrt) bis Sonntag, 24. Mai 2009

Name, Vorname .....

Teilh. Ehe-/Lebenspartner/in .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

Telefon ..... Fax .....

E-Mail .....

Ich bin GfA-Mitglied  Ich bin GABAL-Mitglied  
in ..... Ort der Gruppe)

Ich möchte vor den Seminaren GfA-Mitglied werden (Jahresbeitrag € 80,-). Bitte senden Sie mir den Aufnahmeantrag

Hiermit melde ich mich an

alleine  mit Ehe-/Lebenspartner/in

Seminarwunsch (bitte **ein** Seminar ankreuzen):

Anmeldende/r Partner/in

- Gewinnen Sie mit Ihrer Stimme!**
- Wie gewinne ich Kunden per Telefon?**
- Führen und verändern**
- Projektmanagement als Führungskonzept**

Den Teilnehmerbetrag für das Seminar von Do.-So. inkl. Übernachtung im Schloss (3 Nächte), Verpflegung (Früh, Mittag, Abend und Pausen) und je 1 Freigetränk (zum Mittag- und Abendessen) in Höhe von

- € 425,- für GfA-Mitglied im Einzelzimmer  € 780,- DZ
- € 525,- für Nicht-GfA-Mitglied Einzelzimmer  € 980,- DZ

habe ich überwiesen auf das Konto GfA e. V.: 245 076 002, BLZ 510 500 15, Nassauische Sparkasse, Wiesbaden. Bei Eintritt in die GfA bis 8. Mai 2009 gelten die Preise für GfA-Mitglieder.

Für Mitglieder von GABAL e. V. gelten die GfA-Mitgliedspreise.

Ich bin Student/Arbeitssuchender und erbitte Zuschuss.

Der außergewöhnlich günstige Preis für ein 4-Tages-Seminar ist nur möglich, weil alle Trainer, Veranstalter & Organisatoren ehrenamtlich für Sie arbeiten und das Hotel uns Sondertarife gewährt.

Anmeldungen zu den Seminaren werden in der Reihenfolge des Zahlungseingangs berücksichtigt. Wegen der begrenzten TN-Zahl empfehlen wir **frühzeitige Anmeldung!**

Datum

Unterschrift