REDNERPROFIL

WLADISLAW JACHTCHENKO

VORTRAGSREDNER

EXPERTE FÜR DUNKLE & WEIßE RHETORIK

INHALT

4 ÜBER WLADISLAW JACHTCHENKO

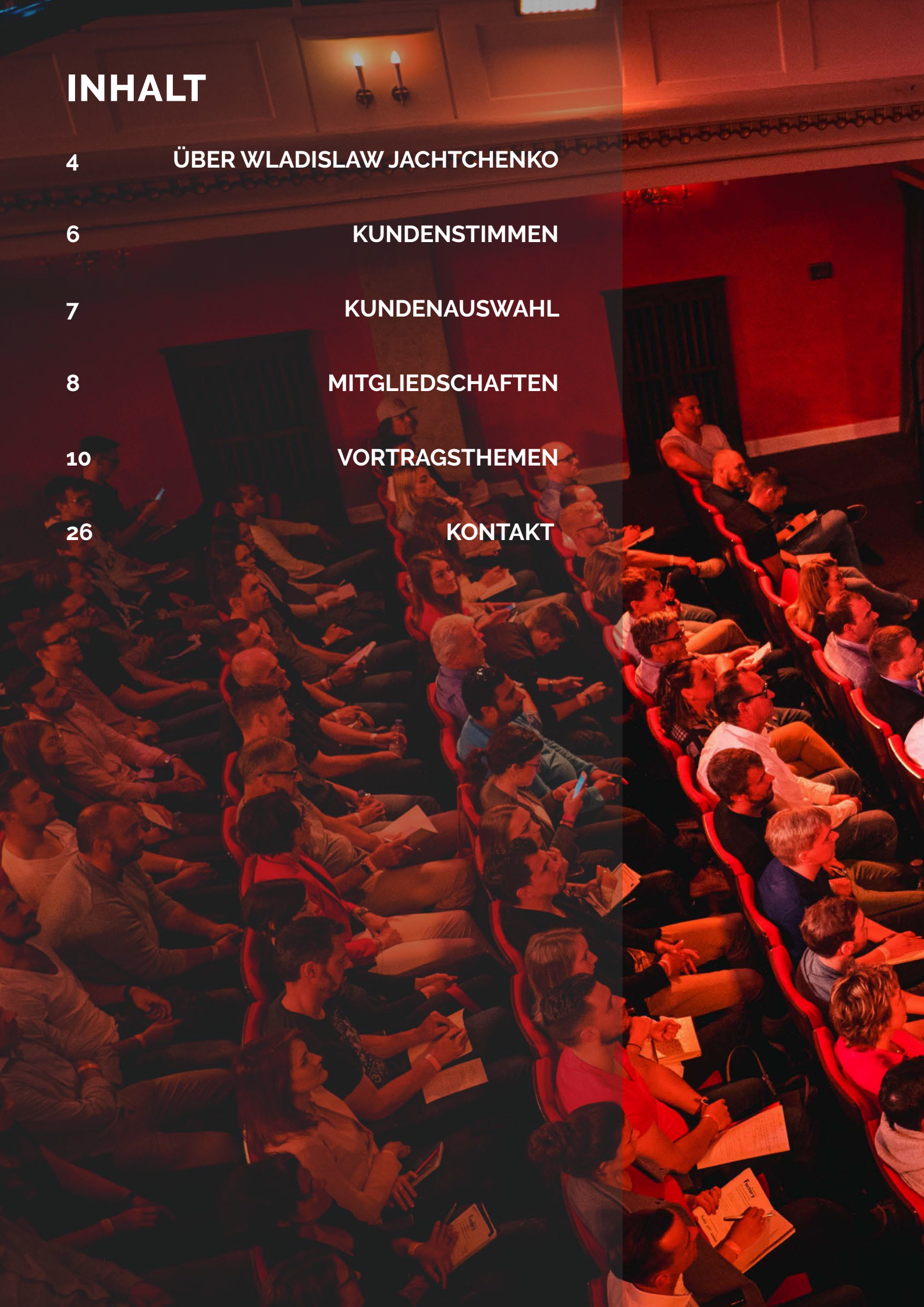
6 KUNDENSTIMMEN

7 KUNDENAUSWAHL

8 MITGLIEDSCHAFTEN

10 VORTRAGSTHEMEN

26 KONTAKT



BUCHAUTOR | PODCASTER

SPEAKER

VOLLJURIST | POLITOLOGE

ÜBER WLADISLAW JACHTCHENKO

Herr Jachtchenko hat Politikwissenschaft, Jura, Neuere Geschichte und Vergleichende Literaturwissenschaft in München und New York studiert. Er war Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes und ist Volljurist (beide Staatsexamina in München) und Politologe (Master of Arts an der Columbia University in New York City).

Nach seiner Tätigkeit als Jurist in einer Münchener Kanzlei und nach seiner Arbeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei den Vereinten Nationen in New York ist er dem Ruf seiner Leidenschaft gefolgt und arbeitet seit 2007 als Rhetoriktrainer, Speaker und Coach. Zu seiner Spezialität zählen maßgeschneiderte Firmenseminare, kurzweilige Rhetorikkurse und intensive Coachings zu allen Themen rund um die Kommunikation.

Wladislaw Jachtchenko ist Gründer der Argumentorik-Akademie und Entwickler des Argumentorik-Konzepts, welches das schlüssige Argument ins Zentrum der Kommunikation stellt und die Rhetorik als Notwendigkeit versteht, mit der man gute Argumente publikumswirksam einsetzen kann.

Schauen Sie sich Wladislaw Jachtchenkos Vorträge

bei TEDx & GEDANKENtanken an.

HERR JACHTCHENKO IST TOP10-SPEAKER AUF REDE-WETTBEWERBEN

Neben fundiertem Theoriewissen in klassischer und moderner Rhetorik- und Argumentationstheorie ist Wladislaw Jachtchenko zwischen 2005 und 2017 aktiver Turnierredner gewesen, der weltweit auf Rhetorikwettbewerben teilnahm und in seiner aktiven Phase zu den erfolgreichsten Turnierrednern in Europa gehörte. Zu seinen Turnier-Erfolgen zählen:

Finalist und Bester Redner bei nationalen und internationalen Debattierturnieren 2007-2017, darunter in London, Paris, Berlin, Athen, Manchester, Istanbul, Moskau, Mainz, Stuttgart, Split, Cluj u.v.a.

Halbfinalist bei der Debattier-Europameisterschaft 2011 und 2015, Viertelfinalist bei der Debattier-Europameisterschaft 2013, 2016 und 2017

Viertelfinalist bei der Debattier-Weltmeisterschaft 2010

zuletzt: Platz 3 beim Cambridge Open 2016 und Platz 5 beim Oxford Open 2016 (jeweils bestes Team aus Deutschland), Sieger des Moskau Open 2017.

BÜCHER VON WLADISLAW JACHTCHENKO:

PODCAST & YOUTUBE-KANAL VON WLADISLAW JACHTCHENKO:

YouTube

KUNDENSTIMMEN

THOMAS Z.

MANAGING DIRECTOR DACH, ANSYS GERMANY GMBH

„Der Impulsvortrag und das anschließende Training zum Thema ‚Elevator Pitch‘ war sehr praxisorientiert und hat unserem Führungsteam sehr gut gefallen. Vielen Dank für die vielen guten rhetorischen Impulse und Ideen!”

RALF T.

ABTEILUNGSLEITER BEI DER DEUTSCHEN BAHN AG

„Der Vortrag von Herrn Jachtchenko zum Thema ‚Überzeugungstechniken‘ war für alle Kollegen ein exzellentes Infotainment. Er versteht es wie kein anderer, Wissensvermittlung kombiniert mit spannenden Beispielen aus dem Leben zu vermitteln — und das genau mit dem ihm eigenen, unnachahmlichen Humor. Alle Zuhörer waren gefesselt von seinen Ausführungen. Für viele von uns gab er den Impuls, sich intensiver mit diesem Thema zu beschäftigen.”

CAROLINA H.

PERSONALENTWICKLUNG VON EVA FAHRZEUGTECHNIK GMBH

„Herr Jachtchenko hat uns in seinem Vortrag zum Thema ‚Charisma und Schlagfertigkeit‘ alle mit seiner beeindruckend lockeren Art mitgerissen, er hat uns so wertvolle Tipps für eine nachhaltig wirkungsvolle Rhetorik gegeben, die wir in der täglichen Arbeit und im Privatleben spielend einfach anwenden werden. Er ist ein uneingeschränkt empfehlenswerter Speaker!”

KUNDENAUSWAHL

trivago® Allianz DB

EVA Fahrzeugtechnik Adobe SICK Sensor Intelligence.

DR. KADE BESINS BayWa innogy

MITGLIEDSCHAFTEN

REDNER / EXPERTE
DEUTSCHES REDNERLEXIKON
2019

GSA

GSF
Global Speakers Federation
Advancing the Professional Speaking Community Worldwide

SPEAKERS EXCELLENCE

VORTRAGSTHEMEN

1. THEMENFELD: „MENSCHEN BEGEISTERN"
2. THEMENFELD: „MENSCHEN ÜBERZEUGEN"
3. THEMENFELD: „BUSINESS-KOMMUNIKATION"

1. THEMENFELD: „MENSCHEN BEGEISTERN"

DER CHARISMA-CODE FÜR MEHR ERFOLG

CHARISMA LERNEN UND SELBSTWERTGEFÜHL STEIGERN

Charismatische Ausstrahlung hängt ganz eng mit dem Selbstwertgefühl zusammen. Jemanden in den Bann ziehen ist unmöglich, wenn man kein gutes Bild von sich selber hat. Positive Ausstrahlung ist die Folge positiver Glaubenssätze. Und positive Glaubenssätze sind Folge eines guten Charisma-Trainings. Am Anfang jedoch steht die Frage: „Wie wirke ich auf Andere?" Bei charismatischen Menschen sind das Selbstbild und das Fremdbild identisch und auch zu einem nicht unerheblichen Teil antrainiert und konstruiert. Nur spricht niemand darüber, dass er sein Charisma trainiert. Alle tun so, als sei es angeboren. So wie ein Streber in der Schule, der sagt, er habe nichts gelernt für seine sehr gute Physikarbeit, so sagt auch ein charismatischer Mensch, er habe nichts für seine Wirkung getan. In Wirklichkeit stecken Blut, Tränen und Schweiß hinter der lockeren und charismatischen Art. Buchen Sie den Vortrag von Herrn Jachtchenko und befähigen Sie Ihre Mitarbeiter dazu, Charisma zu erlernen und den Charisma-Code zu beherrschen.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Warum Charisma immer noch ein Mythos ist
- Wie durch Körpersprache, Stimme und Blickkontakt selbstsicher, sympathisch und charismatisch wirken
- Merkmale charismatischer Menschen
- Grundeinstellungen und Überzeugungen charismatischer Menschen
- Charisma als erlernbares Konzept
- 8 Schritte zum Ausbau von Charisma

ELEVATOR PITCH: SCHNELL ÜBERZEUGEN

ELEVATOR PITCH: DAS „STORYTELLING MARKETING"

Die meisten Menschen haben den Begriff Elevator Pitch schon mal gehört: Es ist die Fähigkeit, in sehr kurzer Zeit Interesse für sein eigenes Projekt oder Produkt zu wecken. Dies erfordert sowohl gutes Ausdrucksvermögen, prägnantes Formulieren, aber auch überzeugendes Argumentieren und souveränes Auftreten. Vor allem bei Kurzvorstellungen seines Unternehmens oder Produktes bei Investoren oder Messen ist die Kunst des Elevator Pitch sehr nützlich. Rhetorik-Experte und internationaler Keynote Speaker erläutert in diesem Impulsvortrag die effektivsten Erzähltechniken und verrät Ihnen, wie Sie Ihre Kunden bzw. Investoren von Ihrer Idee in kürzester Zeit begeistern. Als Speaker zwischen San Fransisco und Moskau gebucht, wird Herr Jachtchenko an Ihrem Wunschort Ihrem Event einen ganz besonderen Schliff verleihen.

Zahlen, Daten und Fakten sind nicht gehirngerecht. Storys schon. Wir lieben Geschichten. Als Kinder die Märchen, als Erwachsene die Filme. Und im Business gewinnt der, welcher die bessere Story erzählt. In unserer Zeit haben noch nicht Viele die Macht des Elevator Pitches erkannt. Das ist aber gut für Sie: Wenn Ihre Mitarbeiter die Techniken des Storytellings beherrschen werden, hat Ihre Firma einen kompetitiven Vorteil. Und wenn der Elevator Pitch auch noch mit „Charisma" erzählt wird, dann steigt die Wahrscheinlichkeit signifikant, dass der Kunde Ihr Unternehmen bzw. Ihr Produkt gut findet.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Warum Menschen Geschichten lieben
- Wie man seine (Erfolgs-)Geschichte richtig erzählt
- Die 5 besten Erzähltechniken
- Inspirierend erzählen und charismatisch auftreten
- Die Kunst der prägnanten Formulierung
- Tipps zur Vorbereitung eines Elevator Pitches

STORYTELLING IM BUSINESS: KUNDEN LIEBEN GUTE GESCHICHTEN

VISUAL STORYTELLING ALS TOOL FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Visual Storytelling ist auch ein beliebtes Tool für Führungskräfte. Eine authentische und unvergessliche Story ist die ideale Methode für Leader, mit ihren Mitarbeitern zu kommunizieren. Denn eine gute Story verleiht jeder Organisation nicht nur eine Vision und eine Mission, sondern hilft ebenso, mit den täglichen Herausforderungen umzugehen: Sei es einen Veränderungsprozess im Unternehmen zu kommunizieren, über Brand Storytelling die eigene Marke aufzuwerten, Konflikte zu lösen oder Teams zu Höchstleistungen zu motivieren. Und das alles mit der Methode des inspirierenden Visual Storytellings — Storys, die für immer im Gedächtnis bleiben!

Als einer der erfolgreichsten Debattierer in der Welt (WM-Viertelfinalist, EM-Halbfinalist) ist er ein absoluter Redeprofi vor jedem Publikum. Seien Sie gespannt auf unerwartete Einsichten eines absoluten Rhetorik-Profis!

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Funktionen und notwendige Bestandteile einer guten Story
- Struktur einer guten Story und Story-Typen
- Beispiele für gelungene Storys aus der Business-Welt
- Wie Sie eine gute Story für Ihr Business finden
- Wie Sie durch den Erzählstil Ihre gute Story noch besser machen

MITARBEITERMOTIVATION 4.0: NACHHALTIGE MOTIVATION OHNE GELDANREIZE

WIE IHRE MITARBEITER WIEDER MIT FREUDE

BEI DER SACHE SIND

Motivation ist in aller Munde. Unternehmen setzen Motivationsanreize für Mitarbeiter und Führungskräfte. Doch erstaunliches geschieht: meistens nichts. Dass nichts geschieht liegt nicht etwa daran, dass Motivation sich nicht kreieren lässt. Es geschieht meistens nichts, weil falsche Motivationsanreize gesetzt werden. Insbesondere das Geld, so sagen viele sozialpsychologische Experimente, ist als Motivationsmethode langfristig nicht brauchbar. Doch wie Andere und sich selbst motivieren?

Intrinsische Motivation hat natürlich was mit dem eigenen Selbstbild und den eigenen Grundüberzeugungen zu tun. Motivation lernen heißt im ersten Schritt, diejenigen Überzeugungen zu identifizieren, die einen zurückhalten. Motivation finden kann man dann im zweiten Schritt, in dem man positive Grundüberzeugungen und Visionen in den Denkprozess einpflanzt, die für das Fortkommen nützlich sind. So verändert sich die häufige Frage „Was ist Motivation?" zur etwas differenzierteren Frage „Unter welchen Voraussetzungen kann Motivation gelingen?" Genau darauf gibt Herr Jachtchenko als Ihr Motivationstrainer in seinem Motivationsvortrag eine eindeutige Antwort.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- extrinsische und intrinsische Motivation
- kurzfristige und langfristige Motivation
- Motivation zur Selbstmotivation
- Geld als Motivationsanreiz
- Was Menschen wirklich motiviert
- Die 5 besten Motivationstechniken
- Hilfreiche Motivationstipps für Beruf und Alltag

2. THEMENFELD: „MENSCHEN ÜBERZEUGEN"

KOMMUNIKATION IM ZEITALTER DER DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung verändert alles. Auch die Art, wie wir miteinander täglich kommunizieren. Und das weit mehr, als uns bewusst ist. Es geht dabei um weit mehr als effizientere Kommunikation per E-Mails oder in Virtual Meeting Rooms. Die Digitalisierung verändert, ganz unbemerkt, auch unsere kommunikativen Inhalte! Als internationaler Keynote Speaker zwischen San Fransisco und Moskau gebucht, wird Herr Jachtchenko an Ihrem Wunschort Ihrem Event einen ganz besonderen Schliff verleihen.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Welche Auswirkung der digitale Informationsüberfluss auf unseren eigenen Content hat
- Warum wir in digitalen Zeiten mehr Begründungsaufwand aufbringen müssen
- Wie wir ein kohärentes digitales Image „framen" sollten
- Was die „Sofortness" unserer Leser und Kunden von uns rhetorisch abverlangt
- Wie weit wir im digitalen Zeitalter mit Halbwahrheiten und „fake news" kommen können
- Was die Generationen Y & Z von der Kommunikation erwarten
- Die Bedeutung der Personalisierung in Zeiten der Massenkommunikation

SCHWARZE RHETORIK - SOUVERÄNER UMGANG MIT MANIPULATION

SCHWARZE RHETORIK:

MANIPULATION ENTLARVEN

Beeinflussung steht im Mittelpunkt eines jeden wirtschaftlich tätigen Menschen. Natürlich planen Menschen nicht bewusst ihre emotionale Manipulation oder ihre psychologische Manipulation. Häufig passiert das ganz unbewusst: Wir nutzen Muster der Beeinflussung, die wir von unserem Umfeld abgeschaut haben und bei denen wir ganz unbewusst wissen, dass diese psychologischen Tricks funktionieren. In seinem Vortrag „Schwarze Rhetorik — Manipulation durch Sprache" geht Herr Jachtchenko strukturiert an die Manipulationsmethoden heran und präsentiert die wirkungsvollsten Manipulationstechniken — und wie man sich gegen sie wehren kann. Der Macht der Sprache und der Strategie der Beeinflussung sind keine Grenzen gesetzt. Wenn Ihre Mitarbeiter wissen sollen, wie man Menschen manipulieren kann oder wie man sich gegen Manipulation wehren kann, dann wird dieser Vortrag ein beeindruckender „Eye-Opener" für Ihr Team sein.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Warum und wann sich Menschen durch Sprache manipulieren lassen
- Ist Manipulation grundsätzlich schlecht?
- Scheinargumente und wie man ihnen begegnet
- Sprachliche Tricks und was man gegen diese tun kann
- Kognitive Verzerrungen und wie man sie (aus-) nutzt
- Manipulationstechniken im Berufsalltag erkennen und sofort entkräften

PSYCHOLOGIE DES ÜBERZEUGENS

PERSUASIVE KOMMUNIKATION

Jemanden überzeugen, und das wissen wir alle aus unserem Alltag, ist gar nicht so einfach. Die Persuasionsforschung geht dieser Frage seit einigen Jahrzehnten systematisch und mit Experimenten auf den Grund. Man kann das Unterbewusstsein beeinflussen, das bewusste Denken beeinflussen und psychologische Tricks anwenden, um Menschen von etwas zu überzeugen. Das Überzeugen kann gelingen, wenn man weiß, was für den Anderen wichtig ist.

Im Vortrag geht es außerdem um die Entscheidungspsychologie: Reziprozitätsregel, Knappheitsprinzip, Konsistenz, Social Proof — das sind ganz entscheidende Überzeugungsmittel, die ein Mensch zur Persuasion anwenden sollte.

So ist die „Psychologie des Überzeugens" eng mit der menschlichen Psyche verknüpft und speist sich daher auch aus den Inhalten der psychologischen Forschung der letzten 70 Jahre. Die spannendsten Erkenntnisse dieser Forschung stellt Herr Jachtchenko in seinem informativen und interaktiven Impulsvortrag Ihren Mitarbeitern vor.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Unterschied zwischen rationaler und psychologischer Argumentation
- Warum psychologische Argumente effektiver sind
- Die 6 effektivsten Überzeugungstechniken
- Beispiele zur Überzeugung aus der Wissenschaft für jede Technik
- Wie man psychologischen Argumenten wirkungsvoll begegnet
- Mehr Überzeugungskraft in beruflichen Situationen

SCHLAGFERTIGKEIT IM BERUF: NIE WIEDER SPRACHLOS!

SCHLAGFERTIGKEIT: GUT KONTERN MACHT SPASS

Schlagfertige Antworten, wenn sie einem einfallen, machen unglaublichen Spaß. Dabei gibt es zum einen schlagfertige Sprüche für jede Situation, als auch ausgefeilte Schlagfertigkeitstechniken für Fortgeschrittene. Doch verbale Angriffe gekonnt abwehren kann bei weitem nicht jeder. Es ist eher umgekehrt: Die meisten Menschen können nicht richtig kontern, sondern rechtfertigen sich — und bringen sich damit argumentativ in die Defensive. Schlagfertigkeit lernen kann man am effizientesten in einem dynamischen und informativen Vortrag von Wladislaw Jachtchenko. Er befähigt Ihre Mitarbeiter schlagfertige Antworten zu geben. Und das schon nach einem Vortrag von 45Min. Dauer. Wofür also tagelange Schulungen durchführen? Buchen Sie den Impulsvortrag „Schlagfertigkeit" — und Ihre Mitarbeiter werden es Ihnen danken.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Die 10 besten Schlagfertigkeitstechniken
- Die Rolle von Körpersprache und Stimme bei der Antwort
- Selbstsicherheit als Voraussetzung für eine schlagfertige Erwiderung
- Schlagfertigkeit im hierarchischen Verhältnis
- Die 5 Kategorien verbaler Attacken
- Wie man seine negativen Emotionen in den Griff bekommt

WEISSE RHETORIK

WEISSE RHETORIK:

ÜBERZEUGEN OHNE MANIPULATION!

Aus unzähligen Vorträgen und Seminaren weiß Herr Jachtchenko, dass sich viele Menschen nach alltagstauglichen Werkzeugen sehnen, die es ihnen erlauben, besser zu argumentieren, besser zuzuhören und bessere Fragen zu stellen. Im Vortrag „Weisse Rhetorik" geht es deshalb nicht um wohlklingende oder manipulative Rhetorik, sondern um eine faire und argumentative Rhetorik, die weit jenseits von abgedroschenen Tipps zu Körpersprache, Stimme, Charisma und gelungener Selbstdarstellung Ihren Mitarbeitern helfen wird, Menschen nachhaltig von ihren Ideen zu überzeugen.

„WEISSE RHETORIK VERSUS SCHWARZE RHETORIK" (KOMBI-VORTRAG)

Herr Jachtchenko unterscheidet zwei Wege, wie Menschen beeinflusst werden können. Der offene und ehrliche Weg, bei dem wir den anderen verstehen wollen, rationale Argumente formulieren und in einem fairen Diskurs gemeinsam nach der besten Lösung suchen, nennt Herr Jachtchenko „Weisse Rhetorik".

Jedoch hat die Rhetorik auch ihre manipulative Seite: Wenn Menschen ihre Interessen um jeden Preis durchsetzen wollen und deswegen zu Scheinargumenten, Sprachtricks und psychologischen Kniffen greifen, dann gehen sie – manchmal bewusst, häufig auch unbewusst – den Weg der Manipulation, welchen Herr Jachtchenko „Schwarze Rhetorik" nennt. Ihre Mitarbeiter können in einem Kombi-Vortrag auch beide Rhetoriken und ihre Unterschiede kennen lernen. Schreiben Sie uns dazu im Anfrageformular einfach das Stichwort „Kombi-Vortrag".

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Warum sich Menschen nur schwer überzeugen lassen
- Die 10 Stufen des Zuhörens
- Die 10 besten Fragetechniken im Überzeugungsprozess
- Die 6 Elemente eines überzeugenden Arguments
- Wie man auch schwierige Kunden überzeugt
- Wie man professionell auf Gegenargumente reagiert
- Interaktion mit dem Publikum: Auf Wunsch mit Fragen- und Antwortenteil (Q&A)

3. THEMENFELD: „BUSINESS-KOMMUNIKATION"

KONFLIKTMANAGEMENT: JEDER KONFLIKT IST EINE CHANCE

KONFLIKTMANAGEMENT UND KONFLIKTLÖSUNGEN FÜR IHR TEAM

Konfliktfähigkeit ist zunächst einmal eine Charaktereigenschaft. Konflikte zu lösen ist aber auch eine erlernbare Fähigkeit. Jedes Unternehmen hat andere Konflikte. Somit gibt es das „Konfliktmanagement in Unternehmen" nie als abstraktes Thema, sondern immer als branchen- oder unternehmenseigenes Spezifikum. Dennoch gibt es einige grundlegende Methoden der Konfliktlösung, Regeln für erfolgreiche Konfliktgespräche und allgemeine Konfliktlösungsstrategien, von denen Ihre Mitarbeiter profitieren können. Herr Jachtchenko wird in seinem Impulsvortrag auf die besten Konfliktlösungsmethoden eingehen und zeigen, wie Konfliktlösung am Arbeitsplatz gelingen kann. Auch das Thema „Konfliktprävention" bildet einen wichtigen Teil seines Vortrags. Denn Konflikte vermeiden ist noch schlauer als jedes professionelle Konfliktmanagement.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Arten von Konflikten
- Häufigste Ursachen für Konflikte und Konfliktanalyse
- 10 beste Konfliktlösungstechniken
- Wann selbst lösen, wann Konfliktbewältigung durch Mediation und wann Rechtsstreit
- Die Rhetorik der Deeskalation
- Praxistipps des Konfliktmanagements, um Konfliktsituationen zu entschärfen

ERFOLGREICHES CHANGE-MANAGEMENT

DIE BESTEN METHODEN

„Nichts ist beständiger als der Wandel" — soll Heraklit bereits vor 2500 Jahren gesagt haben. Und gerade in Zeiten der Digitalisierung hat die Wandlungs-Kompetenz eines Unternehmens einen entscheidenden Effekt auf den Unternehmenserfolg. Dennoch scheitern zu viele Change Management Prozesse, mal an fehlenden organisatorischen Voraussetzungen, mal an Ängsten von Mitarbeitern und mal am Zurückfallen in alte Gewohnheitsmuster.

In diesem Impulsvortrag vom internationalen Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko geht es um die Change-Strategien der erfolgreichsten Unternehmen der Welt, nämlich den Strategien von den CEOs von Goolge, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft und anderen Top-Unternehmen und darum, wie Ihr Unternehmen diese Learnings in der eigenen Firma im Veränderungsprozess umsetzen kann.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Learnings und Change-Methoden der besten CEOs der Welt
- 8 psychologische Phasen bei jedem Wandel
- 8 organisatorische Phasen bei jedem Wandel
- Die häufigsten Gründe, warum Veränderungsprozesse scheitern
- Wie man Wege aus vermeintlichen Sackgassen findet
- Über die richtige „Change Management Communication"
- Wie man Veränderungen glasklar und überzeugend begründet

EFFIZIENZ & EFFEKTIVITÄT STEIGERN

Jede Führungskraft wünscht sich effiziente und effektive Mitarbeiter und Kollegen. Einige haben auch einzelne Effektivitätstechniken, wie etwa die Eisenhower-Regel, schon mal in einem Workshop oder einer Fortbildung gehört. Wie man diese Regeln jedoch konsequent in seinen Alltag einbezieht und auch tatsächlich nach ihnen handelt, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen, steht auf einem ganz anderen Blatt.

Es ist schon erstaunlich: Mit den besten Effizienz- und Effektivitätstechniken kann man seine Produktivität um ein Vielfaches steigern. Doch nicht alle Mitarbeiter kennen die Techniken und arbeiten danach. Das Pareto-Prinzip, die Smart-Methode, die Eisenhower-Methode — auch wenn diese Begriffe den Mitarbeitern manchmal ein Begriff sind, sie wenden sie leider nicht an. Und verpassen dadurch eine große Chance zur Zeitersparnis. Die Zeit effizient nutzen und effektiver zu arbeiten ist jedoch bei Anwendung der wichtigsten 10 Techniken fast schon ein Kinderspiel. In seinem motivierenden Vortrag „Effektivität und Effizienz steigern" erläutert Wladislaw Jachtchenko die Techniken, und stellt sicher, dass Ihre Mitarbeiter auch wissen, wie man die 10 Techniken in den Arbeitsalltag integriert.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Die 10 besten Methoden zur Effizienzsteigerung
- Der Unterschied zwischen Effizienz & Effektivität
- Die 5 häufigsten Effizienz-Fallen
- Was man von anderen Berufen lernen kann
- Wie man effizienter & effektiver kommuniziert
- Wie Ziele richtig formulieren und Zielerreichung beschleunigen
- Massnahmen für besseres Zeitmanagement

ERFOLGREICH VERHANDELN, MEHR UMSATZ GENERIEREN!

DAS HARVARD-KONZEPT

Verhandlungsgeschick ist nicht angeboren. So wie ein guter Schachspieler, muss ein guter Verhandler die richtigen Strategien und Techniken kennen und sie täglich einüben. Dabei ist das Harvard Konzept so etwas wie die „herrschende Meinung" im erfolgreichen Verhandlungsmanagement. Bei unfairen Verhandlungspartnern sollte man aber auch die gängigsten Verhandlungstaktiken kennen, um nicht auf sie hereinzufallen. Die Harvard-Methode geht in der Regel von einem fairen Verhandlungspartner aus, mit dem man gemeinsam langfristige Win-Win-Situationen herstellen möchte. Richtig verhandeln nach Harvard bedeutet, die hinter der Position stehenden Interessen des Verhandlungspartners durch geschicktes Fragen herauszufinden. Doch ist das Harvard-Konzept bei einigen Deals nicht die beste Verhandlungsmethode. Im informationsreichen Impulsvortrag „Erfolgreich verhandeln" erörtert Wladislaw Jachtchenko, wann man (und wann man nicht) auf das Harvard-Konzept setzen sollte.

WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Die Vorbereitung als unterschätze Verhandlungsphase
- Die 10 wichtigsten Fragetechniken für Verhandlungserfolg
- Die 10 fiesesten Verhandlungstricks und was man dagegen tun kann
- Erfolgreiche Strategien, um das Verhandlungsziel zu erreichen
- Über den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Über Verhandlungsmacht, kreative Win-Win-Lösungen und langfristige Kooperationen
- Verhandlungsführung als wichtiges Soft Skill für die eigene Karriere

Für Anfragen rufen Sie mich am besten gleich an oder schicken Sie mir eine Email. Ihre Brigitte Siegert.

+49 (0) 80 25 / 99 49 833

info@siegert-communication.com