

Seminarangebot

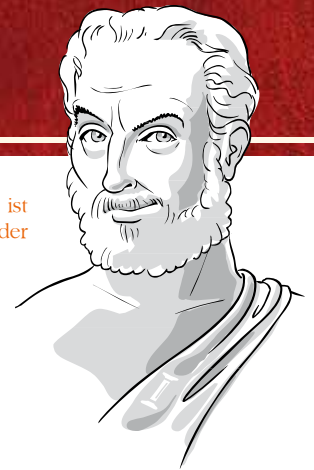
Klar Nein sagen. Stark liefern.

Wie Sie Prioritäten setzen, sich abgrenzen
und verlässlich arbeiten

Inhalt

	Seite
Das Seminar: Themen und Zeiten	2
Der Referent: Vita und Referenzen	3
Das Spiel: Fürs Seminar und danach	4
Die Stimmen: Das Feedback	5
Der Auftrag: Details zum Inhouse-Seminar	6
Die Videos: Mein YouTube-Kanal	7





„Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit, das Geheimnis der Freiheit aber ist der Mut.“

Thukydides

Das Seminar: Themen und Zeiten

Überlastung, nicht eingehaltene Zusagen, Spannungen im Team und unzufriedene Kunden – oft die Folge, wenn wir Ja sagen, obwohl wir Nein meinen. In diesem Seminar lernen Sie, mit einem klaren Nein Ihr Unternehmen und sich zu schützen, sich abzugrenzen und verlässlich zu liefern. Die Grundlage für gute Zusammenarbeit und überzeugende Ergebnisse.

Themen

NUTZEN:

- Sie erkennen, wann ein Ja sinnvoll ist – und wann ein klares Nein notwendig.
- Sie setzen Prioritäten und schützen Ihre Zeit, Energie und Ergebnisse.
- Sie lernen, sich abzugrenzen, ohne die Beziehung zu belasten.
- Sie treffen bewusstere Entscheidungen und vermeiden vorschnelle Zusagen.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit schwierigen Erwartungen von Kunden, Vorgesetzten und Kollegen.

FÜR MICH SELBST:

- Widerspricht das meinen Werten oder Zielen?
- Was kostet mich ein Ja – an Zeit, Energie und Qualität?
- Was brauche ich wirklich, um gut arbeiten zu können?
- Welche Alternativen habe ich?
- Wann ist ein Nein notwendig, um verlässlich zu bleiben?

FÜR MEINEN UMGANG MIT ANDEREN:

- Wie sage ich Nein, ohne vor den Kopf zu stoßen?
- Wie formuliere ich klare und akzeptierte Grenzen?
- Wie gehe ich mit Druck und
- Wie finde ich Lösungen, statt einfach abzulehnen?
- Wie bleibe ich auch in schwierigen Gesprächen ruhig und respektvoll?

Meine Methode

Individuell: Sie sagen mir vorab, was für Sie wichtig ist. Wir gehen auf Ihre Themen, Anliegen und Fallbeispiele ein. Wir stärken Ihre Stärken und arbeiten heraus, wie Sie Ihre Schwächen ausgleichen können.

Praxisnah: Was Sie in meinen Seminaren und Coachings machen? Sie schreiben. Sie reden. Sie verhandeln. Und Sie werden besser. Und besser. Natürlich gibt es auch einen Theorieteil. Aber selbst den gestalten Sie mit. Wie? Lassen Sie sich überraschen!

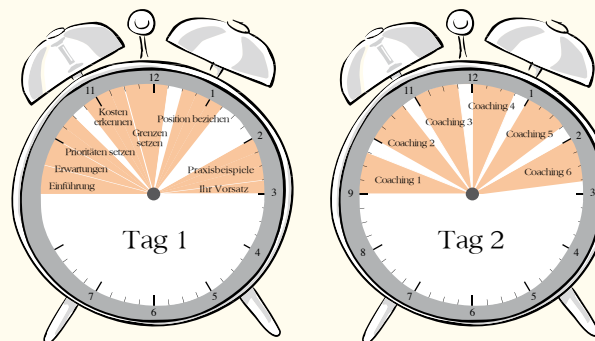
Nachhaltig: Wir haben viel Spaß beim Lernen. Zum Glück! Denn wer lacht, lemt leichter und behält länger. Und was ist, wenn Sie wieder im Alltag angekommen sind? Ich lasse nicht locker: Sie bekommen eine Postkarte von mir, die Sie selbst geschrieben haben. So werden Sie an Ihre guten Vorsätze erinnert.

Seminarzeiten und Pausen

Am ersten Tag legen wir die Grundlagen. Sie erfahren, wie Sie Prioritäten setzen, sich abgrenzen und verlässlich arbeiten.

Worauf wir im Coaching eingehen, bestimmen Sie.

Wir besprechen Konflikte aus Ihrem Alltag und erarbeiten Lösungen.



Der Referent: Vita und Referenzen

Warum ich Seminare gebe? Weil das meine Berufung ist! Es erfüllt mich, meine Seminarteilnehmer innerhalb von ein, zwei Tagen vorzubringen – und sie für die Meister und ihre Tricks zu begeistern. Wir lachen viel, und wir üben viel. Denn Übung macht den Meister!

Dr. Ralf Lengen



*1968, verheiratet, vier Kinder

Inhaber von Meistertricks – Besserschreiben, reden und managen mit Salomo & Co. (seit 2010)

Gründer und Inhaber der unique relations GmbH, der Agentur für Kommunikation mit Geist, Witz und Salomo (seit 2003)

Redakteur bei Zeitung, Radio, Fernsehen und Agentur (1997-2003)

Studium der Klassischen Philologie, Deutsch und Geschichte in Münster, Bologna, Freiburg und Pittsburgh, USA (1989-1997), Dissertation über den Stil des Aristoteles

Meine Philosophie

Voranbringen mit Geist, Witz und Salomo

Geist: Lernen Sie von den Meistern: Cicero, Luther, Marie Curie, Adenauer & Co.

Witz: Ich will, dass das Seminar Ihnen Spaß macht! So lernt es sich leichter.

Salomo: König Salomo ist mein Lieblingsmeister. Ich liebe seinen Rat – meine Teilnehmer auch!

Meine Seminare

Schreiben	Reden	Managen
Basis-Seminar	Basis-Seminar	Basis-Seminar
Überschriften würfeln	Auf den Punkt kommen	Königlich verhandeln
Interviews führen	Wirksam kritisieren	Konflikte managen
Formate und Themen finden	Sicher moderieren	Eine Vision entwickeln
Schwierige E-Mails schreiben	Lampenfieber überwinden	Runter von der Palme!

Kundenstimme

Bernd Menne, Württembergische Versicherung AG

„Ich denke sehr gerne und mit einem Schmunzeln an die Seminare bei Ihnen zurück, wo man nicht nur viel gelernt hat, sondern auch der Humor nicht zu kurz kam. Und Ihr Newsletter ist für meine Kolleginnen und mich eine Fundgrube für unsere tägliche Arbeit.“

Weitere Kunden



Das Spiel: Fürs Seminar und danach

Praktischer als ein dicker Seminarordner: eine schlanke Meistertricks-Publikation. Wie es sich gehört, mit Tipps und Tricks von Salomo & Co. und vielen Hinweisen, wie Sie sie richtig umsetzen.

Das Spiel zum Seminar

18 Neinos für mehr Klarheit: Werte, Zukunft, Bedarf, Andere Lösung, Zeit, Kosten, Risiken, Wovor Angst?, Wessen Problem?, Ja zu mir, Freiheit, Darum!, Vorgaben, Direkt, Standfest, Ja, wenn, Ich bin wertvoll.



Das Urteil der Presse

Berliner Zeitung | Heft 253
29./30. Oktober 2011 | ©Raufeld Medien

„Lengen bereitet seine Hinweise so auf, dass man sie ohne langes Studium eines umfangreichen Ratgebers schnell umsetzen kann. Und selbst wenn Lengens Lehren an sich nicht neu sind, ist die Aufbereitung doch so originell, dass man gern zu dem handlichen Fächer greift. Nimmt man sich alle oder einzelne Tricks zu Herzen, gelingt es sicherlich, die Geschäftspost in Zukunft meisterlich zu gestalten.“



Weitere Publikationen



Die Stimmen: Das Feedback

Was sagen diejenigen, die bei mir an einem Seminar und anschließendem Coaching teilgenommen haben? Ich gebe Ihnen hier das Feedback wieder, was ich anlässlich einer Serie von Workshops für Oracle bekommen habe, besonders zum Coaching.

Der Auftraggeber

HANNES HÄFELE,
SENIOR SALES DIRECTOR:

„Eine überaus gelungene Workshop-Reihe, deren Erfolg mich sehr beeindruckt hat. Sie haben einen bleibenden wichtigen Eindruck hinterlassen, von dem wir noch lange profitieren werden!“

Der Service

DIE DAME, DIE FÜR DIE
SEMINARRÄUME ZUSTÄNDIG WAR:

„Die Leute kommen immer so fröhlich aus Ihrer Veranstaltung raus.“

Die Teilnehmer

„Sehr augenöffnend, sehr interessant, sehr gut, mir ist ein Weg aufgezeigt worden und wie man mich sieht. Ich bin beeindruckt, wie Sie sich darauf eingestellt haben. Sie wussten gar nicht, was kommt. Ich auch nicht.“

„Was wir gerade in der kurzen Zeit im Coaching gestern alles thematisiert und geschaffen haben, ist mächtig. Herzlichsten Dank für Ihre Empathie, Ihr Feedback und Ihre Impulse.“

„Ich habe viel mitgenommen. Der Kopf ist voll. Aber ich bin zufrieden und glücklich.“

„Großartig. Phantastisch, Es holt mich in die Gefühle meines Vorgesetzten rein. Ich habe nie die Idee gehabt, da reinzuzucken, dass da auch Ängste sind. Eine Wahnsinnserkenntnis, dafür bin ich sehr dankbar.“

„Intensiv. Mir ist richtig warm geworden. Ganz anders als alle anderen Trainings im Business-Kontext. Da bleibt auf jeden Fall etwas hängen. Weil es sehr selbstreflexiv ist. Es geht ans Eingemachte.“

„Es war hart. Es hat mich getroffen. Ich weiß, dass Sie es gut meinen.“

„War gut, weil ich hätte nicht erwartet, dass es so tief geht. Es fiel mir leicht, mich zu öffnen. Gibt mir ein gutes Gefühl. Ich habe eines meiner Urthemen gefunden und eine Lösung gefunden, damit umzugehen. Und das in 30 Minuten mit Pause.“

„Ich staune über die Geschwindigkeit. [...] Sehr gut, weil wir ganz schnell zum Punkt gekommen sind, Sie das kritisch hinterfragt haben, was der Punkt ist, der mich nervt und wir das sehr schön im Rollenspiel ausformuliert haben, also was sind die geeigneten Worte und eine konkrete Hilfe.“

„Hilfreich. Bahnbrechend. Dass ich mich viel besser in meinem privaten und geschäftlichen Umfeld bewegen kann in der Kommunikation mit meinen Mitmenschen.“

„Darf ich Feedback geben? Das war das persönlichste und intensivste Coaching, das ich je erlebt habe. Sie sind direkt zum Kern des Themas gekommen, das erlebt man nicht so oft.“

„Sehr intensiv. Spannend. Mein erstes Mal, sehr gut. Weil es mir weiterhilft, in die richtigen Bahnen zu lenken und das zu bewältigen.“

Der Auftrag: Details zum Inhouse-Seminar

Sie haben sich für ein Seminar mit Meistertricks entschieden? Wunderbar! Wir müssen nur noch einige Details klären – ich freue mich über Ihren Anruf: 01522 1 444 888 oder Ihre E-Mail: lengen[a]meistertricks.de.

Ihre Buchung

„Klar Nein sagen. Stark liefern“

2-Tagesseminar: **4.800,00 Euro***

für maximal sechs Personen

Jede weitere Person: 400,00 Euro*

Kostenlos für jede Person:

18 Neinos für mehr Klarheit (siehe Seite 4)

Sie zahlen pro Termin eine Reisekostenpauschale von 400,00 Euro*.

Bitte ankreuzen:

- Sie übernehmen **vorab** die Hotelkosten (Anreise am Vorabend).
- Sie zahlen eine Hotelkostenpauschale von 200,00 Euro* pro Nacht (Anreise am Vorabend).

Termin

Firma

Ansprechpartner

Ort, Datum

Unterschrift

Die Mail an alle Beteiligten

Bitte um Fragen / Wünsche für das Seminar „Klar Nein sagen. Stark liefern“ bis zum ...

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

schön, dass Sie am Seminar „Klar Nein sagen. Stark liefern“ teilnehmen! Das besondere am Seminar: Sie bekommen individuelle Tipps vom Referenten, Dr. Ralf Lengen.

Einzige Voraussetzung:

Bitte mailen Sie 2-3 Fragen und / oder Wünsche bis zum ... an lengen[at]meistertricks.de.

Vielen Dank!

Anzahl der Personen

Auch wenn ich für mehr Personen mehr in Rechnung stellen kann: Ich empfehle Ihnen, nicht zu viele anzumelden. Denn je weniger Personen teilnehmen, desto mehr profitieren sie vom Seminar.

Bei diesem Format maximal möglich: 8 Personen. Ideal 4-6 Personen. Entscheiden Sie!

Der Raum

Sitzordnung:



Bitte bereitstellen:

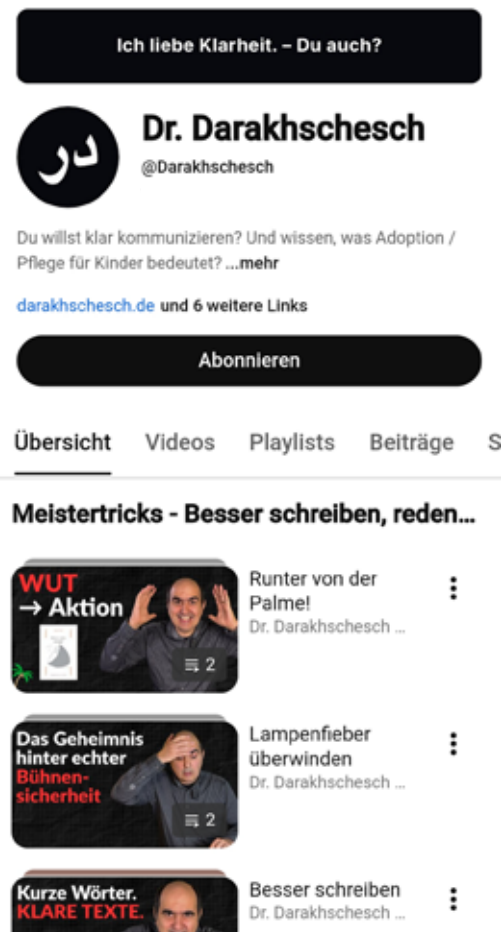
- Beamer
- Flip-Chart
- Metaplan-Wand
- Moderationskoffer

Stornierungsbedingungen

Bis zehn Wochen vor dem Termin kann das Seminar kostenlos schriftlich storniert werden, bis sechs Wochen vor dem Termin zur Hälfte der Seminargebühr. Danach wird die gesamte Seminargebühr fällig.

Die Videos: Mein YouTube-Kanal

Papier ist geduldig. Und PDFs auch. Ein Seminar lässt sich beschreiben – aber erleben kann man es nur live. Wenn Sie mich in Aktion sehen möchten, finden Sie auf meinem YouTube-Kanal „Dr. Darakhschesch“ zahlreiche Impulse, die Einblick in meine Arbeitsweise geben.



Dr. Darakhschesch auf YouTube

REGELMÄSSIG NEUE BEITRÄGE ZU:

- Meistertricks – besser schreiben, reden und managen (mit Salomo & Co.)
- Adoption & Pflege aus Sicht des Kindes (Inschluss)
- Schnellgeschichten von dir und mir (Unser aller Leben)
- Anregungen aus dem Buch der Bücher (Bibel & Du)
- Gedanken über Unterricht heute (Schule & Bildung)

Abonnieren Sie den Kanal

Erhalten Sie regelmäßig neue Impulse für klare Kommunikation und kluge Entscheidungen.



Hintergrund

Dr. Darakhschesch® ist eine eingetragene Marke von Ralf Lengen.

Der akademische Grad „Dr.“ wurde mir von der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg verliehen.

Der Name „Darakhschesch“ ist Teil meines Geburtsnamens. Das „kh“ gibt den persischen Buchstaben خ wieder (ausgesprochen wie „ch“ in „lachen“).