

Kernkompetenz Menschenkenntnis

PROFILING

So decodieren Sie gezielt Motive, Verhalten und Handlungen

Menschen lesen, verstehen und führen

Geheime Codes – Tatortanalyse im Geschäftsalltag

- Die Psychologie von Motiven, Interessen, Angst und Bedürfnissen

Professionelle Verhaltensdeutung und Typensysteme

- Wie vermeiden Sie falsche Einschätzungen und Beurteilungen?

Das Gegenüber im Visier

- Manipulationsversuche durchschauen und die eigene Unsicherheit gekonnt überspielen

Gesprächsführung und kriminalistische Fragetechniken

- Über Freud'sche Fehler und wie Sie Verhörtechniken der Experten nutzen

Psychopathen und Narzissten

- Profiling-Instrumente, um sie zu erkennen und Erfolgsregeln, um mit ihnen umzugehen

Lügen entlarven und Blender durchschauen

- So lassen Sie sich von Eindrucks-Experten nicht verführen und kontrollieren die Situation

Mit
Psychopathie-
Checkliste

Ihre Experten:



Mark T. Hofmann
Profiler für die Wirtschaft



Foad Forghani
Forghani Negotiations

Begeisterte Stimmen zu
Mark T. Hofmann und Foad Forghani

*Neue Erkenntnisse, neue Perspektiven,
neue Wege!*

*Sehr interessant! Die Veranstaltung
liefert eine Menge an neuen Ideen und
Ansätzen, die ich zukünftig nutzen
werde.*

*Mark T. Hofmann hat alle in seinen
Bann gezogen. Das professionelle
Vortragsprogramm hat den Nerv
getroffen, beeindruckt und inspiriert.*

Exklusiv am:

25. und 26. März 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: +49 6196 4722-700



Mehr Menschenkenntnis Mehr Erfolg

Ihr Seminarleiter:
Foad Forghani
Forghani Negotiations, Karben

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

13.00 Business Lunch

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich des geplanten Seminarablaufs mit Ihren Erwartungen an das Seminar

14.15 Psychopaths erkennen

- Einführung: Das Konzept der Dunklen Triade
- Die Dimensionen des Problems
- Zeitalter des Narzissmus? Narzissten erkennen, verstehen und führen
- Das Konzept der Psychopathie und das Vier-Faktoren-Modell
- Profiling-Instrumente: Die Psychopathie-Checklisten

9.45 Profiling: Von den Experten lernen! Einsatz im Geschäftsalltag

- Die Tatortanalyse
- Fokussieren Sie den Motivraum

15.45 Kaffee- und Teepause

Den Gegner durchschauen: Mechanismen der Entscheidungsfindung

- Entscheidungen verstehen und beeinflussen
- Gewichtung von Angst und Interesse
- Das Bedürfnis: die Grundlage der Entscheidungsfindung

16.00 Warnsignale im Unternehmen erkennen

- Zwei Seiten derselben Medaille: Funktionelle vs. kriminelle Psychopaths
- Interviews mit funktionellen Psychopaths
- Psychopaths erkennen in Unternehmen und Gesellschaft
- Red Flags: Warnsignale in Unternehmen
- Was tun? Abwehrtechniken gegen Psychopaths



11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Verhaltensdeutung – die geheimen Codes des Verhaltens

- Psychologische Aspekte des Verhaltens
- Körpersprache als wesentliche Form der Kommunikation
- Körpersprache-Typen

17.30 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Mark T. Hofmann
Wirtschaftsprofiler

Typensysteme: Professionelle Einschätzung Ihres Gegenübers

- Charaktere und Typen
- Personen und ihre Geschichten
- Vor- und Nachteile des Typen-Systems

Ende des ersten Seminartages **ca. 18.00 Uhr**

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Der Wahrheit auf der Spur Verhalten sicher einschätzen



Ihr Seminarleiter:
Foad Forghani

9.00 Es geht weiter

Informationsgewinnung: Methoden der Gesprächsführung

- Überzeugen und Überreden
- Timing von Aussagen und Aktionen
- Einwand-, Vorwandunterscheidung
- Verhörtechniken
- Psychologische Aspekte der Sprache – was sie über Ihr Gegenüber verrät
- Psychosomatik der Sprache
- Freud'sche Fehler

Kriminalistische Fragetechniken

- Befragungsformen
- Klärung der Glaubwürdigkeit
- Warnindikatoren

10.30 Kaffee- und Teehaus

11.00 Die Lüge

- Lügen entlarven
- Typische Anzeichen für Lügen
- Zusammenspiel von Lügen und Stress

Rangordnung!

- Dominanz und ihre Verhaltenszüge
- Verhaltensweisen, die Sie vermeiden sollten
- Sympathiepunkte sammeln
- Stimme und Notation
- Status! Belege für die Hierarchieebene

12.00 Business Lunch

13.15 Manipulation der Gefühle

- Manipulation, psychologische Spiele
- Kann ich meinen Gegner manipulieren?
- Taktiken durchschauen und gegensteuern

Wie stelle ich mich auf den anderen ein?

- Schauspieltechniken für die Praxis
- Wie Sie aus psychischen und physischen Prozessen Glaubwürdigkeit erzeugen
- Wie Sie innere Hürden überwinden
- Acting! Wie Sie Unsicherheit überspielen

Aufmerksamkeitslenkung

- Gezielte Beobachtung
- Steigende Wahrnehmung
- Aufnahme von Details

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Denken wie Ihr Gegenüber!

- Was tun: Ich verstehe ihn nicht!
- Das unmögliche Verhalten des anderen
- Legitimationstechnik
- Praxisbeispiele

Die innere Einstellung

- Gewieft agieren
- Die Langsamkeit entdecken
- Emotionen des Gesprächspartners versus eigene Emotionen

16.45 Lessons learned und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

Ende des Seminars **ca. 17.00 Uhr**

Verhaltensanalyse intensiv

- Sie haben an diesem Tag die Möglichkeit, das vermittelte Wissen intensiv zu trainieren.
- Sie wenden die erlernten Methoden an und trainieren Ihre Fähigkeiten, das Verhalten anderer und Ihr eigenes zu deuten und zu steuern.



Mark T. Hofmann

ist US-trainierter **Profiler**. Er hat Arbeits- und Organisationspsychologie studiert und sich auf Wirtschaftskriminalität, Narzissmus und Psychopathie spezialisiert. Er wurde in Washington D.C., Florida und

Texas von einigen der führenden Special Agents der USA in Profiling- und Geheimdiensttechniken ausgebildet, u.a. in Criminal Profiling, Verhörtaktiken, Spionageabwehr, forensischer Psychologie und Nachrichtendienstpsychologie. Als Profiling-Experte schreibt er u.a. für Focus Online und berät Ministerien, Unternehmen und NGOs.



Foad Forghani

ist Inhaber und Gründer von **Forghani Negotiations** in Karben. Er ist einer der gefragtesten Ghost/Shadow Negotiator in Deutschland. Ghost/Shadow Negotiator sind Verhandlungsspezialisten, die Strategien

für Mandanten aus Wirtschaft und Politik entwickeln und sie dabei begleiten. Sein Experten-Know-how sammelte er nach seinem Management-Studium an der Heriot Watt University Edinburgh und in leitender Funktion für nationale und internationale Firmen. Foad Forghani wird vor allem in politischen Krisensituationen und wirtschaftlich brisanten Fällen als Spezialist hinzugezogen. Seit 2016 ist er unter den Top 100 „Excellence Trainers“ gelistet und gilt als gefragter Experte in den Medien und auf Kongressen. Zu seinen Mandanten zählen hochrangige Politiker sowie Wirtschaftsführer. Foad Forghani ist Autor der Bücher „Tanz um die Macht“ und „Shadow Negotiator - Der Spezialist für besondere Fälle“.



30 Jahre
MANAGEMENTCIRCLE®

Soft Skills Blog

Tipps und Tricks,
mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!

 www.management-circle.de/soft-skills
 @skills_circle

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Der Mensch bleibt – selbst in unserer digitalisierten Welt – ein nicht berechenbarer Faktor.

Zusammen mit unseren Experten, Foad Forghani, gefragter Verhandlungsspezialist, und Mark Hofmann, US-trainierter Profiler, haben wir ein Seminar entwickelt, welches Ihnen das Wissen vermittelt, um **bessere Entscheidungen** zu treffen und **Menschen in ihrem Verhalten zu deuten** und zu beurteilen.

- Sie wollen Ihren Geschäftspartner, Ihr Gegenüber schnell, sicher und richtig einschätzen?
- Sie möchten Schwindler und Blender durchschauen und Psychopathen erkennen?

Das ist nicht immer einfach – gerade dann, wenn Sie diese Einschätzung unter Zeitdruck z.B. in **Bewerbungsgesprächen** und **Verhandlungssituationen** treffen müssen.

Lernen Sie von unseren Experten, wie Sie Menschen und Sachlagen professionell beurteilen, Ihren „Gegner“ durchschauen und dieses Wissen nutzen, um Ihre Ziele zu erreichen und in jeder Situation überzeugend zu agieren.

Ihr Nutzen

Lernen Sie,

- wie die Psychologie von Motiven, Interessen, Angst und Bedürfnissen den Menschen prägen
- Typen richtig einzuordnen und falsche Einschätzungen und Beurteilungen zu vermeiden
- Manipulationsversuche zu durchschauen und die eigene Unsicherheit gekonnt zu überspielen
- Ihre Gesprächsführung zu professionalisieren und kriminalistische Fragetechniken zu nutzen
- Blender und Lügner zu durchschauen und die Situation zu kontrollieren
- Psychopathen und Narzissten zu erkennen, zu verstehen und zu führen

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Heike Münker



Heike Münker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

PROFILING

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte, leitende und weitere Mitarbeiter, Manager, Team- und Projektleiter** aus **allen Unternehmensbereichen**, die die geheimen Codes des Verhaltens durchschauen wollen, um im Umgang mit Menschen bessere Entscheidungen zu treffen.

■ 3 gute Gründe, sich gleich anzumelden

- Sie lernen **Ihr Gegenüber** und die **Sachlage** sicher und souverän **einzuschätzen**.
- Sie erfahren, wie Sie Ihren „Gegner“ durchschauen und dieses Wissen nutzen, um Ihre **Ziele** zu **erreichen**.
- Sie lernen, **Lügner** und **Blender** zu **erkennen** und zu **entlarven**.

■ Termin und Veranstaltungsort

25. und 26. März 2019 in Köln

03-86809

Hotel im Wasserturm Köln

Kaygasse 2

50676 Köln

Tel.: +49 221 2008-140

Fax: +49 221 2008-144

E-Mail: reservation@hotel-im-wasserturm.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: **www.managementcircle.de/03-86809**

PDF zum Ausdrucken: **www.managementcircle.de/form**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter **www.managementcircle.de**



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: **www.managementcircle.de/bahn**