

# Anmeldecoupon

Bitte senden an: SPRECHERHAUS® | Marktstraße 5 | 48683 Ahaus | F 02561 9792890 | T 02561 9792888 | info@sprecherhaus.de

SPRECHERHAUS®  
Rohstoff Wissen

## Buchung:

### Präsenzteilnahme

49 €\* | 59 €

Bitte Anzahl der Karten eintragen:

Vortrag 1 Vortrag 2 Vortrag 3 Vortrag 4 Vortrag 5 Vortrag 6 Vortrag 7 Vortrag 8

### 8er Abo

343 €\* | 413 €

Teilnahme am Gesamtprogramm – Bitte Anzahl eintragen:

Gesamtprogramm

\*Exklusiv für Abonnenten der Gießener Allgemeinen, des Gießener Anzeigers und Kunden der Volksbank Mittelhessen:  
Ich erhalte meine Eintrittskarten zum Vorteilspreis!

**Ticket Service – Upgrade oder Downgrade Angebot:** Eintrittskarten können bis 10 Tage vor Veranstaltung zwischen Präsenz- und Onlineteilnahme umgebucht werden mit entsprechendem Preisausgleich (Zuzahlung von 10 € bei Upgrade auf Präsenzteilnahme bzw. Erstattung von 10 € bei Downgrade auf Onlineteilnahme).

Ich wünsche die Zustellung meiner Eintrittskarte(n) & Rechnung:

portofrei per Mail an meine benannte Mailadresse

per Post (Versandgebühr 3 Euro)

## Zahlung:

Kauf per Rechnung mit nachfolgenden Rechnungsdaten des Käufers:

Name, Vorname

Rechnungsempfänger/Firma

Straße, Nr.

E-Mail

Kauf per SEPA Lastschriftverfahren:

Name, Vorname (Kontoinhaber)

Bank

IBAN BLZ Kontonummer

Datum, Ort und Unterschrift

### Auftragserfüllung SPRECHERHAUS®:

Datenschutzhinweis: Ihre personenbezogenen Daten (Personenname, Firma, Adresse, Telefonnummer, Mailadresse) verarbeitet die Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS® für die Auftragserfüllung Ihrer Buchung sowie Ihrer Veranstaltungsteilnahme, für die Kontaktaufnahme während der Veranstaltungsdauer und für die Übersendung von Informationen im Zusammenhang der Veranstaltung(en). Unsere vollständigen Informationen zum Datenschutz und -Widerruf finden Sie unter [www.sprecherhaus.de/datenschutz](http://www.sprecherhaus.de/datenschutz)

Einwilligungserklärung: Ich bin damit einverstanden, dass der Veranstalter SPRECHERHAUS® zu o.g. Auftragserfüllung meine personenbezogenen Daten verarbeiten darf und mich unter meiner angegebenen Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse kontaktieren darf. Hiermit unterschreibe ich die Einverständniserklärung.

Datum, Unterschrift  Pflichtangabe

### Onlineteilnahme

39 €\* | 49 €

Bitte Anzahl der Karten eintragen:

Vortrag 1 Vortrag 2 Vortrag 3 Vortrag 4 Vortrag 5 Vortrag 6 Vortrag 7 Vortrag 8

### 8er Abo

312 €\* | 392 €

Teilnahme am Gesamtprogramm – Bitte Anzahl eintragen:

Gesamtprogramm

Infos kompakt:  
✓ Preise pro Person/Abend bzw. Abo  
✓ Preise inkl. 19% MwSt.  
✓ Eintrittskarte(n) übertragbar  
✓ Keine Rückgabe oder Umtausch  
✓ Steuerabzugsfähige Rechnung

Datum, Unterschrift

[www.sprecherhaus-shop.de](http://www.sprecherhaus-shop.de)

Sie können Ihre Eintrittskarte(n) auch jederzeit im Onlineticketshop von SPRECHERHAUS® kaufen.



# MITTELHESSEN 2022/23

## Wissen tanken im FORUM Volksbank | 8 Vortragsabende



Norman Alexander  
**BEOBACHTUNGSGABE**

Marie-Theres Braun  
**GESPRÄCHSKULTUR**

Stefan Häseli  
**GLAUBWÜRDIGKEIT**

Prof. Volker Busch  
**AUFMERKSAMKEIT**



Dr. Marco von Münchhausen  
**SELBSTMOTIVATION**

Dr. Kai Hoffmann  
**MUT**

Peter Brandl  
**KOMMUNIKATIONSSTÄRKE**

Prof. Dr. Martin Niels Däfler  
**FLEXIBILITÄT**

**HYBRID** Präsenz- oder Onlineteilnahme

Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur: SPRECHERHAUS® | 02561 97 92 888 | [www.sprecherhaus-shop.de](http://www.sprecherhaus-shop.de) | [info@sprecherhaus.de](mailto:info@sprecherhaus.de)

Volksbank  
Mittelhessen

Gießener Allgemeine  
Gießener Anzeiger

# Wissensforum Mittelhessen 2022/23

## 8 hybride Vortragsabende prominenter Referenten

Die Gießener Allgemeine und der Gießener Anzeiger präsentieren 2022/23 gemeinsam mit der Volksbank Mittelhessen und der Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS® prominente Top-Referenten in Gießen, die Ihnen den Vorsprung durch Wissen sichern.

Die Wissensabende sind ein Mix aus Wissen und Unterhaltung, gebündeltes Expertenwissen in einem 1,5-stündigen Vortragsabend. Alle Themen stehen unter dem Motto „Persönlichkeitsentwicklung“ und Kompetenzen, die Sie wettbewerbsfähig machen.

Die Themen 2022/23 für Ihren Vorsprung durch Wissen:

1. Vortragsabend Beobachtungsgabe
2. Vortragsabend Gesprächskultur
3. Vortragsabend Glaubwürdigkeit
4. Vortragsabend Aufmerksamkeit
5. Vortragsabend Selbstmotivation
6. Vortragsabend Mut
7. Vortragsabend Kommunikationsstärke
8. Vortragsabend Flexibilität

Veranstaltungsort  
**Volksbank Mittelhessen – FORUM Volksbank**  
 Schiffenberger Weg 110  
 35394 Gießen

Veranstaltungszeit:  
 19.30 bis 21.00 Uhr  
 Einlass ab 19:00 Uhr | Login ab 19:15 Uhr  
 Grundlage sind die am Veranstaltungstag gültigen Corona-Schutzbestimmungen und Hygienevorschriften.



Volksbank Mittelhessen Gastgeberort 2022/23

18.10.2022

### Mind Hacking

Die Fähigkeit, Gedanken zu entschlüsseln

Wollten Sie schon immer wissen, was Ihr Gesprächspartner denkt und seine Gedankenwelt kennen? Ob bei geschäftlichen Verhandlungen oder im Alltag: Oftmals haben wir uns schon gewünscht, zu erkennen, was unser Gegenüber denkt und wie er tickt. In seinem spannenden Vortrag mit faszinierenden Experimenten verrät Norman Alexander Geheimnisse von Mentalisten und demonstriert deren Anwendung im Business. Er gibt einen Einführungskurs, wie man Gedanken wirklich liest. Nichts ist übernatürlich. Jedoch gibt es Mechanismen mentaler Kommunikation, die jeder nutzen kann – nicht nur Körpersprache, sondern vielmehr Beobachtung, Menschenkenntnis und Intuition ermöglichen es, hinter die wahren Gedanken seines Gesprächspartners zu kommen. Der MIND HACKER Norman Alexander legt dabei Wert auf Einfachheit und Praxisnähe.



**Norman Alexander**

Mind Hacker, Experte für verbale und nonverbale Kommunikation

„Wer Gedanken hacken kann, steuert damit seinen Erfolg.“

norman-alexander.com

15.11.2022

### Raus aus der Polarisierung

Die Stärke der kooperativen Kommunikation

Eine Chance, aus der Polarisierung auszubrechen, die durch den aktuellen Trend der Ratgeber verstärkt wird: Wir erhalten Tipps zum Nein-Sagen, Grenzen ziehen, wie sehr uns die Meinung anderer egal sein sollte, und zum Ablegen einer zu großen Sehnsucht nach Harmonie. Sie gilt als Erfolgsskinner. Dabei ist genau sie der Schlüssel zur Überzeugung. Kommunikation ist dann erfolgreich, wenn gemeinsamer Wert entsteht. Gestalten Sie ihn aktiv mit. Wenn Sie vermeiden möchten, sich in jeder Gesprächsart (Kritikgespräch, Teambesprechung, Verhandlung etc.) einzeln fortzubilden, lernen Sie Überzeugungstechniken, mit denen Sie die Chance, Ihr Gesprächsziel zu erreichen, grundsätzlich erhöhen. Kooperative Kommunikation durch kluge Gesprächsführung und gekonnte Argumentation verbindet. Entwickeln Sie einen durchsetzungsfähigen Sprechstil ohne Härte, die Widerstand erzeugen würde.



**Marie-Theres Braun**

Kommunikationspsychologin und -beraterin, Expertin für Überzeugung und Verhandlung, Filmredakteurin

„Überzeugungskraft muss nicht laut sein. Sie hat viele Facetten.“

marie-theres-braun.de

06.12.2022

### Glaubwürdigkeit

Einzigartig kommunizieren, ohne etwas vorspielen zu müssen

Glaubwürdigkeit ist eine Frage der kommunikativen Garderobe. Aber Vorsicht: auch eine Lüge kann sich adrett kleiden. Um glaubwürdig zu kommunizieren, reicht es noch nicht, einfach die Wahrheit zu sagen. Obwohl das tatsächlich schon ein guter Anfang ist. Um Glaubwürdigkeit zu erschaffen und positiv auf die Beziehungsarbeit zwischen Menschen einzuwirken, braucht es ein Rollenverständnis. Wie «in Rollen denken und in überzeugender Kommunikation reden» funktioniert, trainiert der Kommunikationsexperte und zugleich wortgewandte Kabarettist Stefan Häseli. Erlangen Sie wertvolle Tipps, damit Sie das Maximum aus Ihrem Kommunikationstalent herausholen. Dazu nutzt er spezielle Techniken der Schauspielkunst aus seiner Theaterausbildung, um im Momentum des Geschehens in einer wirklichen Tiefe zu reflektieren, wie es sonst nicht möglich ist.



**Stefan Häseli**

Experte für Glaubwürdigkeit, Kommunikationsberater, Schauspieler, mehrfacher Buch-Autor

„Kommunikation ist nicht nur DAS Beziehungsschmiermittel, sondern auch Motor und Treibstoff zugleich!“

stefan-haeseli.com

31.01.2023

### Bleiben Sie aufmerksam! –

Wie Sie sich in einer verrückten Welt einen klaren Kopf bewahren

Eine der unterschätztesten Leistungen unseres Gehirns, um im Leben erfolgreich zu sein, ist nicht akademische Intelligenz oder heldenhafte Mut, sondern die Superkraft Aufmerksamkeit! Ein Überangebot an Informationen verstopft unseren Kopf. Das „zu viel“ im Leben raubt uns den Blick für die wichtigen Dinge. Eine reizüberladene Welt macht Menschen verwirrt, durcheinander und aufgewühlt. Lernen Sie mit Informationsflut umzugehen, Ihre Aufmerksamkeit besser zu steuern und sich auf die für Sie relevanten Dinge einzulassen. Sie werden sehen: Nicht alles um Sie herum braucht Ihre Zuwendung. Und nicht alles verdient sie! Schenken Sie sich und Ihren Mitmenschen das Wertvollste, was Sie besitzen: Ihre Aufmerksamkeit.



**Prof. Dr. med. Volker Busch**

CSP®, Neurowissenschaftler und Arzt für Neurologie und Psychiatrie

„Die wertvollste geistige Ressource, die wir haben, ist unsere Aufmerksamkeit.“

drvolkerbusch.de

28.02.2023

### Prinzipien effektiver Selbstmotivation

So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund

Warum sind die meisten Neujahrsvorsätze schon Mitte Januar „Schnee von gestern“? Sie mögen in noch so guter Absicht gefasst worden sein: oft werden sie jedoch sabotiert – von unserem inneren Schweinehund. Dr. Marco v. Münchhausen zeigt auf humorvolle Weise, wo der innere Schweinehund in unserem Leben auftaucht und mit welchen Tricks und Taktiken er uns immer wieder blockiert. Erfahren Sie, mit welchen Strategien Sie den inneren Schweinehund zähmen, ihn sogar zum Freund machen und gemeinsam mit ihm Ihre Ziele erreichen.



**Dr. Marco Freiherr von Münchhausen**

Experte für Persönlichkeit, Motivation und Kommunikation

„Jeder kann seine Ziele erreichen, wenn es gelingt, den inneren Schweinehund zu zähmen.“

vonmuenchhausen.de

28.03.2023

### Mutpotential

Wirkungsprinzip von Körper und geistiger Haltung

Unser Gehirn macht aus jedem psychischen einen biologischen Vorgang und umgekehrt. Somit können wir über unsere körperliche Haltung unsere geistige Haltung maßgeblich beeinflussen. Auf Basis wissenschaftlicher (medizinischer, neurobiologischer, bioenergetischer) Ergebnisse trainiert Dr. Hoffmann mit der psychophysischen Methode des Embodiments seine Teilnehmer ihr Potential für mehr Mut und Zuversicht auszubauen. Er beweist, dass alles was wir hierzu brauchen bereits in uns steckt. Der größte Mutmacher sind wir selbst! Die geistige Haltung geht aus dem gesamten Organismus, aus dem Verbund von Gehirn, Herz und Körper hervor als Ursprung unserer Stabilität. Eine positive Einflussnahme auf unsere Psyche ist möglich mit der Wiederentdeckung und bewussten Steuerung unseres Körpers. Der Körper unterstützt unsere Werte & Ziele im Gleichklang von Erlebtem, weshalb Körpertraining das Wirkungsprinzip für intrinsischen Mut darstellt.



**Dr. Kai Hoffmann**

Prominenter Boxer, Inhaber Frankfurter Bildungsinstitut, Doktor der Philosophie und Psychoanalyse

„So wie Du gehst, so geht's Dir!“

drkaihoffmann.de

25.04.2023

### Crash-Kommunikation

Kommunikation auf maximaler Flughöhe

Erfahren Sie alles über die Stärken professioneller Piloten in Krisensituationen und was Sie persönlich daraus lernen können. Wie Sie in herausfordernden Situationen sicher kommunizieren und Fehler vermeiden. Wie Sie unter Stress die richtigen Prioritäten setzen. Was Sie tun können, um auch in schwierigsten Situationen professionell und souverän zu agieren. Menschen versagen nicht – sie funktionieren! Bestimmte Rahmenbedingungen lassen bestimmte Verhaltensweisen folgen. Aus der professionellen Luftfahrt können Sie lernen, was getan werden muss, damit möglichst effektives Verhalten folgt.



**Peter Brandl**

Berufspilot, Unternehmer, Autor

„Starten Sie durch mit verantwortungsvoller Kommunikation!“

peterbrandl.com

23.05.2023

### Veränderungen meistern

Flexibel in die Zukunft

Flexibilität wird zur wichtigsten Kompetenz im 21. Jahrhundert. Je mehr sich unsere Umwelt beschleunigt und je mehr sich unsere Unternehmen ändern, desto wichtiger wird es, sich auf das Kommende einzulassen. Denn: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Aber das fällt uns oft so schwer, halten wir doch nur zu gern am Alten fest, tun wir uns schwer damit, (scheinbare) Risiken einzugehen. Es ist ein Spagat zu schlagen: Bewährtes zu erhalten und mutig Neues zu wagen. Wie dies gelingt, erläutert der sympathische Veränderungsprofi Prof. Däfler auf eine muntere Weise. Er zeigt anhand seines 4W-Modells auf, welche konkreten Maßnahmen Sie ergreifen können, um flexibel und damit erfolgreich in der Arbeitswelt 4.0 zu werden.



**Prof. Dr. Martin-Niels Däfler**

Professor für Kommunikation, Experte für Konflikt- und Selbstmanagement

„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“

profdaefler.de

Der Veranstalter wird Foto-/Videoaufnahmen der öffentlichen Veranstaltung tätigen – den Teilnehmern ist es nicht gestattet, Audio-/Videoaufnahmen vom Referenten zu machen.

