

Eine einmalige Kombination:

Rhetorik & Golf

Erfahren Sie, wie Sie beim Golfspielen
auch Ihre rhetorischen Fähigkeiten trainieren

Mit zwei professionellen
Golflehrern!

Konzentration. Energie. Loslassen.

- Wie Sie im entscheidenden Moment Ihr Bestes geben

Sensibilisierung von Körpergefühl und Körpersprache

- Wie Sie Ihre innere und äußere Haltung in Einklang bringen

Optimale Vorbereitung

- Wie Sie mit einer klaren Struktur Sicherheit und Stabilität erlangen

Harmonie und Rhythmus

- Wie Sie sich mental auf Ihren Einsatz einstellen

Verzeihen und der Blick nach vorne

- Wie Sie Widerstände nutzen und sich zum Weitermachen motivieren

Die Begegnung mit sich selbst und anderen

- Wie Sie Ihr Publikum erreichen und den Kontakt aufrecht erhalten

Ihr PLUS:

- ✓ Anregendes Ambiente und entspannte Lernatmosphäre
- ✓ Faszination Golf live erleben
- ✓ Kreative Kundenbindung mit Langzeiteffekt
- ✓ Video-Feedback auf Wunsch

Ihre Trainer:



Hermann Baltes
Management Communications
Development



Steven Thomas
Golfclub Kitzingen

Teilnehmerstimmen zu den Trainern:

- ◆ „Viele wertvolle Anregungen zum kreativen Umgang mit Präsentationen.“
- ◆ „Klar, präzise, hat Spaß gemacht!“
- ◆ „Herr Baltes hat das Thema locker und frisch rüber gebracht!“
- ◆ „Der Workshop war super!“

Exklusiv am 17. und 18. Juli 2006
im Golfhotel Bad Vilbel bei Frankfurt am Main

Auf 16 Teilnehmer
begrenzt!


MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Bereiten Sie sich auf den perfekten Schlag vor!

Ihr Trainer:

Hermann Baltes, Geschäftsführer, **Management Communications Development**, Darmstadt

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

9.30 Begrüßung der Teilnehmer

- Kurze Vorstellung des geplanten Ablaufs
- Abstimmung mit den Erwartungen der Teilnehmer

9.40 Rhetorisches Warm-Up

- Kreatives Kennenlernen
- Die besondere Bedeutung der Rhetorik
- Was macht eine gute Präsentation aus?
- Neue Perspektiven entdecken und erkennen

Hermann Baltes

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Die Erfolgsfaktoren einer Präsentation

- Struktur, die Transparenz und Sicherheit schafft
- Stimme, die Atmosphäre und Stimmung kreiert
- Sprache, die Bilder entstehen lässt

Hermann Baltes

Übungen

Sie setzen das Gelernte direkt in die Praxis um und erhalten ein individuelles Feedback des Trainers

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Praktische Umsetzung auf dem Golfplatz

- Einführung/Golf-Demo
- Warm-Up & spezifisches Golf-Stretching
- Individuelle Schwungaspekte/Stärken
- Ballflug & Schlägerwahl

Hermann Baltes

Steven Thomas

PGA-Golf-Professional Head-Pro, **Golfclub Kitzingen**

Praktische Übungen

Sie erfahren, wie Sie durch optimale Vorbereitung mehr Sicherheit erlangen. Genau wie bei einer erfolgreichen Präsentation ist auch beim Golfen die Einstimmung auf das Spiel sowie die Auswahl des geeigneten Equipments entscheidend für ein gutes Ergebnis.

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Schwungmechanik & Elemente

- Basics, die stabilisieren
- Schwungkoordinierung über Gefühl und Visualisierung
- Länge und Präzision durch Rhythmus und Timing
- Praktische Übungen

Hermann Baltes

Steven Thomas

Praktische Übungen

Sie lernen, wie Sie Ihre innere und äußere Haltung in Einklang bringen. Beim Golfspiel ist das richtige Körpergefühl wichtig für die Schwungkoordinierung. Bei Ihrem Auftritt vor Publikum spielt Ihre Körpersprache ebenfalls eine wesentliche Rolle.

17.15 Stretching-Pause

17.30 Das Kurze Spiel

- Technik und Mechanik des Puttens
- Balance und mentale Stärke
- Turnier mit Siegerehrung

Hermann Baltes

Steven Thomas

Praktische Übungen

Sie proben den „Ernstfall“: So, wie Sie am Vormittag eine kurze Rede vor Publikum gehalten haben, spielen Sie jetzt ein kleines Turnier auf dem Golfplatz.

ca. 19.00 Ende des ersten Seminartages
und Get-Together

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 dem Referenten und den Teilnehmern.

So überzeugen Sie selbstbewusst und authentisch!

Ihr Trainer:
Hermann Baltes

9.00 Es geht weiter!

- Begrüßung der Teilnehmer
- Feedback zum ersten Seminartag
- Highlights und Überleitung zum zweiten Seminartag

Hermann Baltes

bringen. Ähnliche wie bei einem Vortrag überprüfen Sie, ob Sie Ihre persönlichen Ziele erreicht haben und lernen, auch mit Fehlschlägen professionell umzugehen.

9.10 Professionell präsentieren, vortragen, verhandeln

- Kreatives verpacken der Inhalte
- Inhalten Energie „einverleiben“
- Körpersprachlich Vertrauen gewinnen

Hermann Baltes

Übungen:

Sie setzen das Gelernte direkt in die Praxis um und erhalten ein individuelles Feedback des Trainers

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Stabile Schwungkoordinierung

- Schwungökonomie und Schwungästhetik
- Video-Feedback: Auch beim Golfen arbeiten die Trainer mit Video-Feedback. Wie im Rahmen des Rhetorik-Trainings erhalten Sie Ihr persönliches Stärkenprofil und erfahren, wie Sie auch nach diesem Seminar individuell weiterarbeiten können.
- Driver: weiter und konstanter

Hermann Baltes

Steven Thomas

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Authentisch überzeugen

- Selbstvertrauen erarbeiten und einsetzen
- Walk & Talk mit Stil
- Mehr geben, mehr erleben, wirken
- Emotionalisieren, dramatisieren, variieren

Hermann Baltes

17.00 Ein spannendes Training geht zu Ende

- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Gelegenheit für Ihre Fragen
- Feedback

Hermann Baltes

Steven Thomas

ca. 17.30 Ende des Seminars

Übungen:

Sie setzen das Gelernte direkt in die Praxis um und erhalten ein individuelles Feedback

12.30 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Praktische Umsetzung auf dem Golfplatz

- Warming-Up und Golf-Stretching
- Motorische Feinkonditionierung
- Pitchen + Chippen mit Konstanz
- Zielkontrolle

Hermann Baltes

Steven Thomas

Praktische Übungen:

Sie trainieren, wie Sie Konstanz in Ihre Schläge bringen, so dass Sie eine dauerhaft gute Leistung

INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



Achim Megdiche

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: megdiche@managementcircle.de

Perfekte Schläge sind selten

Dies gilt sowohl für **Vorträge, Präsentationen und Reden** als auch für die Schläge auf dem Golfplatz. Dabei ist es nicht unbedingt entscheidend, ob Sie Anfänger oder Profi sind. Vielmehr ist es Ihre Einstellung, Ihre Vorbereitung und die Kunst, im entscheidenden Moment auf den Punkt genau Ihr Bestes zu geben.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

Golfspielen ist die Begegnung mit sich selbst und anderen. Es verbindet und bindet. Und genau das wollen Sie auch mit einer guten Präsentation erreichen. Wir haben für Sie ein Seminar konzipiert, in dem Sie Ihre **rhetorischen Fähigkeiten verbessern** und **gleichzeitig Ihre mentale und körperliche Fitness** auf dem Golfplatz trainieren.

Was Sie hier lernen

Rhetorik

- Transparenz und Sicherheit durch eine klare Struktur schaffen
- Durch Sprache Bilder entstehen lassen
- Mit der Stimme eine bestimmte Atmosphäre schaffen
- Inhalte kreativ verpacken
- Körpersprache gezielt einsetzen

Golf

- Schwungkoordinierung über Gefühl und Visualisierung
- Präzision und Driving durch Rhythmus und Timing
- Schwungkonstanz durch motorische Feinkonditionierung entwickeln
- Mentales Training und strategisches Spiel auf dem Platz
- Videoanalyse der individuellen Schwungstärken

Zur Vorgehensweise

Sie erleben eine ebenso anregende wie lehrreiche Kombination: vormittags erfahren Sie, wie Sie mit guter Rhetorik **Aufmerksamkeit** bekommen und halten, **im Kundengespräch überzeugen** und den nonverbalen Dialog gezielt führen. Nachmittags erhalten Sie **gezielten Golfunterricht** entsprechend Ihrem Leistungsstand durch die beiden **professionellen Golflehrer**.

Sie haben noch Fragen?

Bitte rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu Inhalt und Konzeption der Veranstaltung.

Julia Staudt



Julia Staudt
Senior Konferenz Managerin
Tel.: 06196/4722-619



Hermann Baltes

ist Dozent für Rhetorik und Marketing an der **Fachhochschule für Ökonomie und Management** in Frankfurt am Main. Zudem ist er Geschäftsführer von **Management Communications Development MCD** in Darmstadt. Hermann Baltes verfügt über langjährige Erfahrung als Marketing-Manager, u.a. bei den Unternehmen Varta, Röhm und Leitz und war mehrere Jahre Vertriebsleiter in den USA. Er ist außerdem ausgebildeter Golfbetriebswirt, DGV Wiesbaden und Golflehrer C-Trainer DGV, Handicap 6.



Steven Thomas

ist PGA-Golf-Professional Head-Pro im **Golfclub Kitzingen** und Mitglied der Britischen und Deutschen Professional Golfers Association. Er gewann diverse internationale Turniere als Amateur- und Profi-Golfer. Steven Thomas verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung als Golflehrer, Handicap 0.

Das müssen Sie mitbringen

- Legere Kleidung
- Turn- oder Golfschuhe
- Interesse, etwas Neues auszuprobieren

Und wir sorgen für

- Golf-Schläger
- Trainings-Tools
- Bälle
- Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Veranstaltung

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Überzeugend und souverän durch gezielte Körpersprache

18. und 19. September 2006 in Köln

10. und 11. Oktober 2006 in Berlin

7. und 8. November 2006 in München

Stephan Wolf

Tel.: 0 61 96/47 22-800

Fax: 0 61 96/47 22-888

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Warum sich diese Veranstaltung für Sie lohnt:

- Sie erweitern und vertiefen Ihre **rhetorischen Fähigkeiten**
- Sie erlernen bzw. verbessern Ihr **Golfspiel**
- Sie trainieren Ihre **mentale und körperliche Fitness**
- Sie nutzen die **einmalige Kombination** von Rhetorik & Golf, um Ihr **Auftreten** und Ihre **Überzeugungskraft** zu optimieren

Wer sollte teilnehmen?

Diese Seminar richtet sich an **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsführung** sowie an **Führungskräfte**, insbesondere der Bereiche Marketing und Vertrieb.

Exklusiv am

17. und 18. Juli 2006 in Bad Vilbel bei Frankfurt am Main

Golfhotel Lindenhof Bad Vilbel
Am Golfplatz (Lehnfurter Weg), 61118 Bad Vilbel
Tel.: 061 01/52 45-140, Fax: 061 01/52 45-141
E-Mail: hotel@bvvc.de

Zimmerreservierung

Für die 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. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Sabine Metzner

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)

Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Stephan Wolf

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Sabine Güven

Telefon: 0 61 96/47 22-572 (Fax: -562)
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

Ausstellung:

Sylke Dörr

Telefon: 0 61 96/47 22-662 (Fax: -444)
E-Mail: doerr@managementcircle.de

Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation sowie Equipment und Golfplatznutzung € 1.695,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Rhetorik & Golf

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

17. und 18. Juli 2006

in Bad Vilbel bei Frankfurt am Main

07-51349

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	MITARBEITER: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: www.managementcircle.de.

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de