

"Dein Haus ist mein Auftrag, dein Heim ist mein Hirn"

Tipps, Tricks und Training für Kommunikation und Verkaufsförderung im Architektenalltag

Intensivseminar

Karlsruhe, 8. und 9. Dezember 2006



Busmann training®
Johanna Busmann, Hamburg

www.busmann-training.de

Hallo, verehrte liebe "KKK"-Teilnehmerin,

wie geht's inzwischen?

- wie steht's mit Ihren Zielen?
 - SPEZI probiert?
 - kleine Erfolge wild gefeiert?
 - große immer im Hirn?
 - „ja,aber“ getilgt?
 - Einwände neutralisiert?
- eigene Honorarforderung cool rübergebracht?
 - Spaß gehabt?
- eigene Leistungen selbst gewürdigt?
 - Allianzen geschaffen?
- Niederlagen für „part of the game“ gehalten?
 - Außenwirkung mal kritisch beäugt?
 - Schluss gemacht mit „Helfer-Syndrom“?
- Weich zu den Menschen und hart in der Sache gewesen?
 - Feed-back eingeholt und befolgt?
- Probleme als Wegweiser für Lernbedarf gesehen?
 - Von Jungs gelernt ohne einer zu werden?

...und vielleicht mal wieder Lust auf mehr?

Dann: Herzlich willkommen zu meinem ersten Architekten /-innen Intensivseminar!

I) GROBZIELE:

In diesem Seminar lernen / verbessern Sie,

- Ihre Leistungen schlüssig und angemessen zu präsentieren
- Kompetenz zu demonstrieren, ohne überheblich oder zu „klein“ zu wirken
- Ihre Honorarforderungen klar und verbindlich zu präsentieren
- Einwände und Widerstände zu neutralisieren
- Ihre geschriebenen und gesprochenen Texte in Dialog und Monolog zu "entrümpeln"
- in Wettbewerben das Publikum „einzubeziehen“, statt es „totzuquetschen“
- power-point "live on stage" zu benutzen (Beamer-Präsentationen mit Demonstration)
- "gehirngerechte Präsentationen" vorzubereiten und durchzuführen,
- "small talk" strategisch (auch für die Akquisition) einzusetzen
- Visualisierungen sinnreich einzusetzen! ("Bild stützt Wort", nicht umgekehrt!)
- Ihre Leistung und Kompetenz - auch im "spontanen" Kurzmonolog - herauszustellen
- unerwartete Zwischenfragen konstruktiv zu beantworten

VORÜBERLEGUNGEN:

Architekten /-innen müssen sich selbst oft **darstellen** - eigentlich dauernd - und sind überrascht, wenn es "soweit ist" - und wenn es dann „schwierig“ wird.

Architektenpräsentationen (auch: -wettbewerbe) gelten hauptsächlich als schwierig durch

1. **fehlendes Training** auf der Architektenseite
2. **mangelnde Vorbereitung** – auch auf vermeintlich „kleine“ Gespräche
3. **inkongruente Selbstbilder** („Ich schaffe das bestimmt nicht“ etc.)
4. **inhomogene Zuhörerschaften**, die die gesamte Bandbreite von kreativem Designerhirn bis zu controlling-fixiertem Behördenvertreter ausmachen kann

In größeren Präsentationen tritt die Herausforderung der „**Binnendifferenzierung**“ auf, also der zeitgleichen Beachtung unterschiedlicher oder sogar **gegensätzlicher Interessen**.

Nur zu einem geringen Teil interessiert dieses Publikum die detailreiche Darstellung des Inhalts. Gewonnen wird auch hier immer durch „**die Chemie**“, und die beginnt mit der **exakten Rezeption des Kundenbedarfs**.

Die kauf-entscheidende Frage wird für den potentiellen Kunden sein: Ist dieses Architektenteam / diese Architektin geeignet, mein **Vertrauen** zu rechtfertigen oder nicht?

Nicht-fachliches Publikum wird dabei eher durch erklärende, **rezipientenzentrierte gesprochene Worte**, Fachpublikum eher durch **detailreiche visuelle Erläuterungen** zu überzeugen sein.

In der ersten Entwurfs-Präsentation wird eher monologisches, in der darauf - im Erfolgsfall - folgenden Klärung von Details eher dialogischer **Kommunikations-Bedarf** entstehen.

Konsensfähige Entwürfe müssen also bei allen ankommen und dürfen dennoch nicht verwässert sein.

Der Verkauf einer **nicht-anfassbaren, hoch erklärungsbedürftigen Dienstleistung** setzt ein Kommunikationsgeschick voraus, das allen Interessen gerecht wird.

Einwände müssen ernst genommen, **Widerstände** aufgeweicht und **Killerphrasen** neutralisiert werden.

Spontaner **small-talk** muss her, "matching" schafft neue Kundenbeziehungen und Wortbeiträge werden strukturiert.. Die eigene Welt wird zugunsten der des anderen zurückgestellt.

Architektensprache ist nur für Architekten interessant und verständlich. Das Seminar „entmüllt“ Ihre Sprache. Sie haben die Gelegenheit, sich selbst durch **Video** ein feedback über Ihre Wirkung zu geben und dieses auch von Ihren Kollegen einzuholen, denn Ihre Wirkung entscheidet über Erfolg oder Misserfolg Ihrer Kurz-Präsentation.

Sie erproben sich in Sachen **Körpersprache bei "stehenden" und "sitzenden" Präsentationen** und machen Übungen zu Ihrer persönlichen, non-verbalen Disposition.

Sie führen bei Bedarf selbst eine **Präsentation mit Beamer, power-point und Fernbedienung** durch, auch wenn Sie das noch nie gemacht haben.

Sie lernen Details über den Einsatz elektronischer Medien sowie über Prinzipien **visuell gestützter Präsentationen** – auch in Kurzvorträgen. Sie erstellen im Seminar eine Checkliste für Kurzvorträge und erleben, wie einfach es ist, rhetorische Strategien auch in Monologen und Kurzmonologen kundenzentriert einzurichten.

Das Seminar trainiert Sie, sich kurz und verständlich auch für Nicht-Architekten auszudrücken. Es ist **übungsintensiv und pragmatisch** am Arbeitsalltag von Architekten ausgelegt.

Athmosphärische „Grundsteinlegung“ und **empathischer Kontakt** zu dem potentiellen Kunden gehören ebenso in das Seminar wie Ermitteln unterschiedlicher Interessen und das **Reden über das Honorar**.

PROGRAMM

(Kurz-)Vorträge halten / Entwürfe präsentieren

Die Chemie muss stimmen – Wie stellt man sie her?
Voraussetzungen für gelungene Vorträge I: Der Sympathikus
Voraussetzungen für gelungene Vorträge II: Präsentationstypen – und was sie brauchen
Die Sprache als Werkzeug I: Rhetorische Tipps und Tricks
Die Sprache als Werkzeug II: Fragetechniken, KKP, Struktur vorgeben, Redebeiträge aufnehmen etc
Visualisierungstechniken I: Das Bild stützt das Wort, nicht umgekehrt!
Visualisierungstechniken II: Weniger ist mehr! Reduktion auf Wesentliches
Power-Point I: Wie machen Sie gehirngerechte Folien?
Power-Point II: Wie setzen Sie elektronische Medien sinnreich ein?
Technikverliebtheit tötet die Zuhörer!
Beamer, flip-chart, Meta-Plan, Folien, Notizzettel und ihre Indikationen

Kurzmonologe effizient gestalten

Typische Kurzmonologe im der Entwurfspräsentation – und wie Sie sie würzen
Typische Kurzmonologe im dialogischen Gespräch – und wie Sie sie würzen
Wenn Sie was von jemandem wollen - lassen Sie IHN reden
Kompetent wirken – nicht nur sein!
Gesprächsführung in krisenhaften Gesprächs- und Vortragssituationen
Einwände und Widerstände fördern, nicht fürchten!

Sagen, was man meint und transportieren, was man sagen will:

Positive Atmosphäre schaffen
Small-talk will gelernt sein!
Das Prinzip KPP: kurz, prägnant, präzise
Struktur der Botschaft vorgeben
Verbale und non-verbale "Spiegelung"

Die gelungene Entwurfspräsentation und ihre Vorbereitung

Wie kriegt man die Kaufkriterien (Wertehierarchie) eines Interessenten heraus?
Welche immer gleichen rhetorischen Wendungen führen zu Interesse?
Wie kommt man zu einer lebhaften Dialogform (fast) ohne Vortrag?
Wie baut man eine Argumentationskette auf?
Was ist ein Alleinstellungsmerkmal und wie verkauft man es ?
Was bedeutet " gehirngerechte Präsentation" visuell und auditiv ?

Typische Schwierigkeiten in Präsentationsgesprächen:

Welche Fragen werden typischerweise gestellt ?
Wie spricht man über das Honorar?
Heterogene Interessen auf der Anfrager-Seite

Organisation:

- Wann?** 8. und 9. Dezember 2006 (FR und SA) jeweils von 10 - 18 Uhr
Wo? DORINT-Kongress-Hotel, Festplatz 2, 76137 KARLSRUHE
Wer? Max. 20 Architekten /-innen
Besonderheit: Das Seminar hat einen Übungsanteil von 80 %.
Anmeldeliste: schließt bei 20 Personen
Wie teuer? 500 € / Person + MWSt. (bitte erst NACH dem Seminar zahlen!)
Sonderpreise? Gruppen-Anmeldung (mind. 3 Personen): 450 € / Person + MWSt.
Frühbucher **bis 1. Juli 2006** : 450 € / Person + MWSt.
Wenn Sie drei oder mehr Architekten zur Teilnahme motivieren, die weder persönlich noch durch jemanden aus ihrem Büro in meiner Datei sind, nehmen Sie selbst kostenlos teil!
- Rücktrittskosten:** bis zu 16 Wochen vor dem Seminar: 50% des vollen Honorars
bis zu 8 Wochen vor dem Seminar: 80 % des vollen Honorars
weniger als 8 Wochen vor dem Seminar: volles Honorar
Diese Rücktrittsregelung akzeptieren Sie im Moment Ihrer verbindlichen, schriftlichen Anmeldung. Sie tritt außer Kraft, wenn Sie einen anderen Teilnehmer benennen, der an Ihrer Stelle zu Ihrem Preis teilnimmt.
VORSICHT: Bei einem Rücktritt aus einer Gruppenanmeldung oder einer Frühbuchung lege ich das volle Honorar zugrunde.
- Enthalten** Begrüßungskaffee, Pausenverpflegung (Kaffee, Tee, Snacks), Seminargetränke, Unterrichtsmaterial (etwa 70 Seiten didaktisiertes Skript zum Weiterlernen), Video-Equipment, kostenlose einstündige telefonische hot-line zum Seminarthema
- Mittagessen** Alle zusammen im Hotel. Das DORINT bietet einen "Seminarrrabatt" für ein Zwei-Gänge-Menü incl. aller nicht-alkoholischen Getränke und dem Kaffee (Cappuccino, Espresso) zu 22 € / Person.
- Übernachtung:** Reservieren Sie bitte so bald wie möglich Ihr Zimmer unter dem Code „Busmann“ zum Sonderpreis von 96 € incl. Frühstück unter 0721-3526-917 (Frau Crnkovic hilft Ihnen gern weiter. Ihr Name spricht sich: Tschinkowitsch). Falls Sie Donnerstag schon anreisen: Dieser Preis gilt bereits für die Nacht zum Freitag. Die Parkgarage kostet 10 € / Tag und 8 € / Abend.
- Abends** Bitte halten Sie sich den Freitagabend frei für Kulinarisches, Kulturelles und Kunstvolles.
- Anmeldung:** **formlos schriftlich an :**
Busmann training ®, Johanna Busmann, Hinsbleek 1, 22391 Hamburg,
Tel: 040 892722, **fax: 040 8905188**, mobil: 0171 1244321,
e-mail: info@busmann-training.de oder über www.busmann-training.de

Das Hotel: Ein 4-Sterne Design-Haus der DORINT-NOVOTEL Kette.
Unser Seminarraum ist großzügig gestaltet mit viel Platz zum Üben und modernster Technik. Die bodentiefen Fenster lassen reichlich Licht und winterliche (??? hoffentlich!!!) Advents-Impressionen herein.
Der Raum ist um ein Atrium herum gebaut, das einlädt zum Luft schnappen und zum lauten Absingen unerlässlicher Weihnachtslieder. Die Zimmer erfreuen ebenfalls mit minimalistischem Auftritt – und übrigens mit angemessen großem Kosmetikspiegel!!



Bitte notieren Sie hier, welche Themen Ihnen noch fehlen und mailen Sie einfach zurück! (oder fax: 040 8905188)
