

Dr. Hagemann - Training und Coaching

Sehr geehrte Damen und Herren,

Anbei Vorschläge für Seminare und Vorträge (Online oder Präsenz-Seminar/Vortrag) für das Jahr 2025 zum Themenbereich Politik, Kultur, Beruf, Körpersprache/ Politik/Gesellschaft
Die Vorträge können auch online durchgeführt werden.

1. Körpersprache ist ehrlicher als Worte
2. Der Baukasten Körpersprache: die eigene Körpersprache perfekt gestalten, andere lesen können
3. Körpersprache international/interkulturell: Gebote und Verbote in verschiedenen Kulturen (Russland, islamische Kulturen, USA, Ukraine)
4. Verhandlungen / Beschwerden / Konflikte erfolgreich meistern: national / international / interkulturell

[Dr. Hagemann](#) ist Experte für Körpersprache und Mimik. Der Politikwissenschaftler und Coach hat im Bundestag gearbeitet, ist in der Politik-Beratung tätig, bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung und Politik weiter und meint: "Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und er kann seine Körpersprache bewusst einsetzen."

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 200.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0173-2743893

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Hermann Hagemann

Sie finden Informationen über mich und meine Arbeit unter:

<https://hagemann-training.de/trainerprofil-und-team/>
und https://de.everybodywiki.com/Hermann_Hagemann

Dr. Hagemann - Training und Coaching

1. Körpersprache ist ehrlicher als Worte

Menschen vertrauen der Körpersprache mehr als Worten. Wie arbeiten die Profis aus Politik, (Trump, Putin, Merz, Scholz, Habeck, Weidel) Wirtschaft (Elon Musk) und Unterhaltung (Bohlen) erfolgreich mit der Körpersprache? Wie gut setzen sie Mimik, Gestik, Stand und Stimme ein, um zu überzeugen?

In einem Vortrag/Seminar zeigt Dr. Hagemann, Politikwissenschaftler und Coach, wie Körpersprache angewendet wird. [Dr. Hagemann](#) ist in der Politik-Beratung tätig, coacht Politiker: innen und Führungskräfte der Wirtschaft.

Der Vortrag im Detail (Optionen):

- Mimik, Gestik, Stand und Stimme der Spitzenkandidaten entschlüsseln
- Was Augen und Mund verraten, das richtige Lächeln, Sympathie, Lügen und Stress
- Gestik: Arme und Hände sprechen eine eigene Sprache
- Der Stand: Was der Stand uns verrät (Sicherheit, Angst, Wut, etc.)
- Stimme/Atmung: Stimmlage deuten können

[Dr. Hagemann](#) ist Experte für Körpersprache und Mimik. Der Politikwissenschaftler und Coach hat im Bundestag gearbeitet, ist in der Politik-Beratung tätig, bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung und Politik weiter und meint: "Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und er kann seine Körpersprache bewusst einsetzen."

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 200.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0173-2743893

Dr. Hagemann - Training und Coaching

2. Der Baukasten Körpersprache: sich mit Körpersprache perfekt gestalten, andere lesen können (Online oder Präsenz-Seminar/Vortrag)

Seminarziel /Vortragsziel

Menschen vertrauen eher der Körpersprache als den Worten anderer. Sie lernen im Vortrag, die Körpersprache wie einen Baukasten zu nutzen und Ihre Wort-Signale so zu optimieren. Im dem Vortrag lernen Sie, Mimik, Gestik, Stand und Stimme Dritter zu entschlüsseln (z.B. Harris und Wagenknecht). Und sie lernen, die eigene Körpersprache gezielt einzusetzen, z.B. für das Gespräch mit dem Chef/ der Chefin und Kollegen: innen.

Der Vortrag im Detail (Optionen):

- Mimik, Gestik, Stand und Stimme Dritter zu entschlüsseln und die eigene Körpersprache gezielt einzusetzen
- Philosophie und Grundelemente der Körpersprache. Fallbeispiel: das Gespräch mit dem Kollegen/Chef, Bewerbungsgespräche
- Die Mimik: Die Weltsprache Mimik: die sechs weltweit sichtbaren Emotionen
- Was Augen und Mund verraten, das richtige Lächeln, Sympathie, Lügen und Stress erkennen können
- Gestik: Die zehn Grundgesten und ihre Bedeutung
- Der Stand: Was der Stand uns verrät (Sicherheit, Angst, Wut, etc.)
- Stimme/Atmung: Stimmlage deuten können und Rede-Pausen setzen
- Wie tickte der US-Präsident Joe Biden körpersprachlich, wie Kamala Harris und wie Donald Trump?
- Was macht die Körpersprache aus von Robert Habeck und Annalena Baerbock (Die Grünen)?
- Wie setzt sich Olaf Scholz (SPD) körpersprachlich in Szene, wie Christian Lindner (FDP), wie Friedrich Merz (CDU), wie Sahra Wagenknecht (BSW und Alice Weidel (AfD)
- Was sagt die Körpersprache von Dieter Bohlen?

[Dr. Hagemann](#) ist Experte für Körpersprache und Mimik. Der Politikwissenschaftler und Coach hat im Bundestag gearbeitet, ist in der Politik-Beratung tätig, bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung und Politik weiter und meint: "Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und er kann seine Körpersprache bewusst einsetzen."

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 200.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0173-2743893

Dr. Hagemann - Training und Coaching

3. Körpersprache international/interkulturell – Gebote und Verbote in verschiedenen Kulturen

Seminarziel /Vortragsziel:

Die Körpersprache ist von Kultur zu Kultur verschieden, hat eine unterschiedliche Bedeutung. So kann ein westliches Lächeln in anderen Kulturen zu großen Missverständnissen führen. Wer seine eigene Mimik und Gestik kennt und die Körpersprache anderer Kulturen, kann erfolgreicher kommunizieren. Die russische, ukrainische, arabische/türkische, amerikanische und europäische Körpersprache ist verschieden. Sie lernen im Vortrag die Grundregeln kennen und Fallen/Verbote (no goes) zu vermeiden.

Das Seminarprogramm konkret:

- Körpersprachliche Grundregeln der Kulturen: Westeuropa, Russland, Ukraine, islamische Staaten, USA
- Der direkte Blickkontakt. Im Westen gefordert, in den meisten Kulturen verboten
- Das Lächeln: Im Westen gerne gesehen, in vielen Kulturen verboten
- Der Handschlag: in islamischen Kulturen kritisch gesehen
- Die linke Hand: in islamischen Kulturen manchmal als unreine Hand betrachtet
- Das OK Zeichen: in vielen Kulturen missverständlich
- Die Schuhsohle zeigen und die Beine überschlagen
- Gefühlsbetonte (affektive) und neutrale Kulturen und Köpersprachen (Beispiel: italienische und deutsche Filme) und wie damit umgehen
- Video-Beispiele und Analyse aus Alltag und Politik (Putin, Erdogan, Biden, etc.) verdeutlichen die Unterschiede der internationalen und interkulturellen Körpersprache.

[Dr. Hagemann](#) ist Experte für Körpersprache und Mimik. Der Politikwissenschaftler und Coach hat im Bundestag gearbeitet, ist in der Politik-Beratung tätig, bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung und Politik weiter und meint: "Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und er kann seine Körpersprache bewusst einsetzen."

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 200.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

4. Vortrag/Seminar: Verhandlungen/ Beschwerden/ Konflikte erfolgreich meistern: national/ international / interkulturell

Ziel des Vortrags/Seminars ist es, die Kommunikation mit Verhandlungspartnern der eigenen und fremden Kultur zu verbessern. Ob im Urlaub oder am Arbeitsplatz oder in der Freizeit, Verhandlungskompetenz zahlt sich immer aus. Mehr als eine Millionen Flüchtlinge aus der Ukraine sind bereits in Deutschland angekommen.

Programmübersicht – Wege zu Seminarzielen:

- Die Vorbereitung einer Verhandlung: Terminabsprachen, Recherchen etc.
- Aufbau und Ablauf von Verhandlungen in verschiedenen Kulturen
- Die richtige Begrüßung: mal schnell, mal lange dauernd, mit viel oder wenig Emotionen?
- Aufbau einer guten Atmosphäre bei Verhandlungen
- Verhandlungsstile und -techniken
- Widerstände in Verhandlungen erkennen und überwinden
- Gesprächsführungstechniken für Verhandlungen/Konflikte/Beschwerden
- Wichtige Gebote und Verbote der Körpersprache bei Verhandlungen
- Widerstände in Verhandlungen erkennen und überwinden
- Der Abschluss der Verhandlung: die wichtigen Rituale
- Richtiges Verhalten bei Empfängen, Partys, etc.
- Praxisübungen: Anwendung des Gelernten auf Situationen des Alltags

[Dr. Hagemann](#) ist Experte für Körpersprache und Mimik. Der Politikwissenschaftler und Coach hat im Bundestag gearbeitet, ist in der Politik-Beratung tätig, bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung und Politik weiter und meint: "Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und er kann seine Körpersprache bewusst einsetzen."

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen / Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 200.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677