



Geheimwaffen der Kommunikation

Die besten Strategien, Menschen für sich zu gewinnen

DIE THEMEN

- Tricks eines Ex-Agenten: So knacken Sie den Zugangscodes Ihres Gegenübers
- Mission Possible: Verstärken Sie Ihre Wirkung auf andere
- Durchsicht: So lesen Sie Menschen wie ein offenes Buch
- Ich krieg dich: Die 007-Formel, um Vertrauen aufzubauen
- Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung: Mehr erreichen durch emotional intelligente Kommunikation

IHR REFERENT

Leo Martin

"Der deutsche 007" (NDR)

Ex-Agent, Kriminalist, Bestsellerautor

war zehn Jahre für einen großen deutschen Nachrichtendienst als Agent im Einsatz und deckte brisante Fälle der organisierten Kriminalität auf. Er zeigt Ihnen, wie Sie mit Geheimdienst-Methoden Ihre Ziele erreichen.

Ziel des Seminars

"Menschen muss man rühren, nicht schützen": Erhöhen Sie Ihren Einfluss auf andere mit effektiven Geheimdienst-Methoden und Mitteln der Psychologie. Anhand eines hochspannenden Falles aus der faszinierenden Welt der Geheimdienste und vielen Tricks aus dem Agentenhandbuch zeigt Ihnen der Top-Experte Leo Martin, wie Sie Menschen für sich gewinnen, Vertrauen aufbauen und selbst in schwierigen Situationen stets souverän bleiben.

In seiner Tätigkeit als Geheimagent für den deutschen Nachrichtendienst musste er fremde Personen dazu bringen, ihm innerhalb kürzester Zeit zu vertrauen. Erfahren Sie, wie es ganz leicht gelingt, Vertrauen zu gewinnen und andere von sich zu überzeugen. Lernen Sie zudem, Menschen zu lesen, ihre Motive zu durchschauen und sie für Ihre Ziele zu gewinnen.

Wer sollte teilnehmen

- Führungskräfte aller Ebenen,
- Manager*innen aller Branchen
- Jurist*innen und Anwält*innen,
- Team- und Projektleiter*innen,

die erfahren möchten, wie Sie Menschen durchschauen und für sich gewinnen.

Inhouse-Schulung gewünscht?

Gerne senden wir Ihnen ein Angebot - maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse und den Kreis der Teilnehmenden.

IHR REFERENT



Leo Martin

"Der deutsche 007" (NDR)
Ex-Agent, Kriminalist,
Bestsellerautor

Der studierte Kriminalwissenschaftler war zehn Jahre lang für den deutschen Nachrichtendienst im Einsatz. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der organisierten Kriminalität auf. Sein Spezialgebiet war das Anwerben und Führen von Informanten und Vertrauensmännern.

Als Experte für unterbewusst ablaufende Denk- und Handlungsmuster brachte er fremde Menschen dazu, ihm zu vertrauen, ihr geheimstes Insiderwissen preiszugeben und langfristig mit dem Dienst zusammenzuarbeiten. Dies gelang ihm mit den Möglichkeiten der Psychologie und der Kommunikation. Sein Erfolgsbuch "Ich krieg dich! Menschen für sich gewinnen - Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien" wurde schnell zum SPIEGEL-Bestseller. Weitere Bekanntheit erlangte er außerdem mit der RTL Crime-Doku "Verfolgt! Tätern auf der Spur".

Begeisterte Teilnehmer*innen

"Unvergleichbar! Eines der besten, das ich erleben durfte, wenn nicht sogar DAS Beste!"

"Außergewöhnliche und unerwartete Erkenntnisse gewonnen."

"Eine tolle Erfahrung, Leo Martin live zu erleben!"

"Tolles Seminar mit vielen AHA-Effekten!
Unbedingte Weiterempfehlung."

"Ein spannendes Seminar, das mir neue Perspektiven eröffnet hat!"

Die besten Strategien, Menschen für sich zu gewinnen

Ihr Programm im Überblick von 09:00 bis 17:00 Uhr

Die 007-Formel, um Vertrauen aufzubauen

- Vertrauen schaffen: Wie entsteht Vertrauen, wovon hängt es ab, worauf baut es auf?

Ihre Mission: Menschen für sich gewinnen

- Beziehungsebene fördern: Wovon hängt es ab, ob jemand für meine Vorschläge offen ist, auf meine Angebote eingeht oder bereit ist, sich für mich einzusetzen?

Der Zugangscodex zu Ihrem Gegenüber

- Sicherheit ausstrahlen: Will man bei Menschen etwas erreichen, muss man ihre Grundbedürfnisse befriedigen, besonders die nach Sicherheit und Anerkennung.

Seminarmethode

Anhand eines hochspannenden Falles aus der faszinierenden Welt der Geheimdienste und vielen Tricks aus dem Agentenhandbuch erklärt Leo Martin, wie es jedem von uns gelingt, Menschen für sich zu gewinnen, Vertrauen aufzubauen und auf der Beziehungsebene zu punkten. Sie führen außerdem erprobte Kommunikationsübungen aus dem Trainingsprogramm des deutschen Geheimdienstes durch. Der fesselnde Mix aus fachlich fundierten Fakten und interaktiven Experimenten erlauben einen einfachen Transfer in die Praxis und führen zu zahlreichen AHA-Effekten.

Warum Sie teilnehmen sollten

- Sie nehmen die Perspektive Ihres Gegenübers ein, erkennen seine Motive und Bedürfnisse und nutzen diese gewinnbringend für Ihre Ziele.
- Sie reflektieren Ihre Glaubenssätze und kennen die Formel, um vertrauensvolle und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.
- Sie überprüfen Ihre persönliche Einstellung und verbessern Ihre Wirkung auf andere.
- Für hohen Praxistransfer und individuelles Feedback begrenzt auf 15 Personen!

Praxisseminar: Geheimwaffen der Kommunikation

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

21. April 2026 in München
Webcode: 26046050

9. Dezember 2026 in Frankfurt
Webcode: 26126050

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

Dienstag, 21. April 2026 in München
Ihr Zeitplan: 09:30 - 17:00 Uhr
Novotel München City Arnulfpark
Arnulfstr. 57 · 80636 München
Tel. +49 89 242078-0 · Fax +49 89 242078-150

Mittwoch, 9. Dezember 2026 - Frankfurt
Ihr Zeitplan: 09:30 - 17:00 Uhr
Novotel Frankfurt City
Lise-Meitner-Str. 2 · 60486 Frankfurt
Tel. +49 69 79303-0 · Fax +49 69 79303-930

Gebühr:

€ 1.290,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download,
Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

Inhouse-Schulung gewünscht?

Gerne erstellen wir Ihnen ein Angebot
und beraten Sie persönlich.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen
Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir
auf Wunsch jederzeit übersenden und die im
Internet unter www.forum-institut.de/agb
eingesehen werden können.



IHR ANSPRECHPARTNER



Patrik Haffner
Konferenzmanager Learning &
Development
Tel. +49 6221 500-871
p.haffner@forum-institut.de