



Seminarprogramm SP 201

Ganzheitliches Persönlichkeitstraining. So steigern Sie Ihrer Überzeugungskraft.

Wenn Sie Gespräche führen, Meetings leiten, Ergebnisse präsentieren, einen Kurzvortrag oder eine Rede halten, wenn Sie an Diskussionen teilnehmen – stets geben Sie auch eine Kostprobe der eigenen Persönlichkeit. Stärken Sie diese, vertrauen Sie auf Ihre Fähigkeiten, vergrößern Sie Ihre persönliche Wirkung! Dieses Seminar zielt auf die Stärkung Ihrer Überzeugungskraft ab. Zukünftig sind Sie rhetorisch stärker, Sie werden freier reden, und es wird Ihnen gelingen, Ihre Gesprächspartner zu überzeugen. Als Persönlichkeit gewinnen Sie hinzu.

Welches ist Ihr Nutzen?

Das Seminar zielt auf die Entwicklung Ihrer Persönlichkeit und auf die Verbesserung Ihrer Wirkung auf andere Menschen. Sie erfahren, wie Sie nach außen wirken und wie Sie diese Wirkung beeinflussen können. Sie werden freier reden und besser überzeugen. Ihr Auftreten wird sicherer und souveräner.

Wer sollte teilnehmen?

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte, die ihre persönliche Überzeugungskraft steigern wollen.

Welches sind die zentralen Themen?

Bestandsaufnahme

- Wie Ihr Auftreten, Ihr Verhalten und Ihre Art zu sprechen auf andere wirkt.
- Ihre gegenwärtigen kommunikativen Fähigkeiten und wie diese "rüberkommen".
- Was Ihre Körpersprache über Sie aussagt.
- Wie Ihr Weltbild Ihr Verhalten und Ihre Kommunikation beeinflusst.

Ihre Strategie für die Zukunft

- Welche kommunikativen Ziele streben Sie an?
- Welches sind ihre persönlichen Ziele kurz-, mittel- und langfristig?
- Welche Maßnahmen helfen Ihnen, diese Ziele zu erreichen?
- Über welche Potenziale verfügen Sie und wie können Sie diese im Sinne Ihrer Ziele nutzen?
- Welche Blockaden hindern Sie, das für Sie Richtige und Nützliche zu tun?
- Wie können diese Blockaden abgebaut werden?

Vom Wunsch zur Tat

- Konzentration auf das Wesentliche.
- Rituale zur Erreichung Ihrer kommunikativen Ziele.
- Vorbereitung auf verschiedene kommunikative Situationen: Rede, Diskussion, Sitzung usw.
- Verbale und nonverbale Wirkungen und ihre Mechanismen.
- Ihr sprachlicher Ausdruck ist Ihre Visitenkarte.
- Wie Sie sich während eines Vortrags, im Dialog und im Gespräch überzeugend darstellen.
- Ihr persönliches Verhaltensskript: Förderliches und Hinderliches.

Wie gehen wir vor?

Input des Trainers, Vorträge und Diskussion, professionelles Feedback, Gelegenheit zur Selbstreflexion. Übungen und Simulationen. Sie probieren neue Varianten und neue Verhaltensweisen aus. Anhand von Videoaufzeichnungen können Sie sich und Ihre Wirkung auf andere studieren.

Dozent

Dr. Klaus P. Beer

Dauer

2 Tage

Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

■ ■ ■ Dieses Seminar kann auch innerbetrieblich durchgeführt werden. Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot unterbreiten.

[Revisionsstand 31. Oktober 2011]