

AUSSENDARSTELLUNG

Wenn es darum geht, andere Menschen zu überzeugen, spielt nicht nur geschliffene Rhetorik eine Rolle. Unser gesamtes Verhalten – einschließlich Körpersprache und nonverbale Begleitfaktoren – wirkt vom ersten bis zum letzten Eindruck. Wer die eigene Wirkung auf Andere kennt und situationsbedingt anpassen kann, entwickelt eine Ausstrahlung, die über professionelle Souveränität weit hinausgeht und ein insgesamt stimmiges Persönlichkeitsbild vermittelt.

FACTSHEET



ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die ihre eigene Außendarstellung optimieren möchten. Im Seminar werden Teilnehmer auf ihre Außenwirkung sensibilisiert und lernen Strategien sowie Techniken, um die eigene Persönlichkeit in beruflichen Situationen effektiv und zielgerichtet gegenüber Kunden und Kollegen einzusetzen.

ÜBERBLICK

Im Rahmen dieses Seminars setzen wir uns differenziert mit Ihren verhaltensprägenden Motiven und Wertvorstellungen auseinander und gehen der Frage nach, welche hilfreich und welche hinderlich sind. Ihre individuellen Fähigkeiten und Kompetenzen sollen am Ende des Seminars bewusst wahrgenommene Stärken sein, die als Parameter Ihre Außenwirkung entscheidend prägen.

Hierfür findet eine intensive Beschäftigung mit der Körpersprache, dem Selbstbewusstsein sowie Mikro-mustern im Verhalten statt.

AUSSENDARSTELLUNG

SCHWERPUNKTE

Die Trainingsschwerpunkte orientieren sich gezielt an den Bedürfnissen der Teilnehmer und beinhalten:

- Kritische Analyse der Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Zielgerichtetes Einsetzen der eigenen Persönlichkeit
- Selbstmanagement und Selbstcoaching
- Selbstbewusstsein erkennen, steigern und steuern u.v.m.

PROGRAMMINHALTE

Die folgenden Punkte bieten eine Übersicht über die möglichen Trainingsinhalte. Diese werden anhand des individuellen Bedarfs und der Anforderungen des Teilnehmers erstellt.

Bestandsaufnahme und Selbsterkenntnis

- Die 5 Säulen der Identität
- Wie sehen mich andere?
- Wie sehe ich mich selbst?
- Deckungsgleichheit der Eigen- und Fremdwahrnehmung?
- Die eigenen mobilisierbaren Ressourcen

Die Wirkung nach Außen

- Rhetorik
- Körpersprache
- Sprache
- Subtile Mikromuster

Eigene Stärken nutzen

- Motive, Wertvorstellungen und Glaubenssätze als Verhaltensindikatoren
- Kategorisierung hilfreicher und störender Verhaltensmuster
- Das innere Team

Optimierung des Ist-Zustandes

- Mikromuster erkennen und anpassen
- Selbstbewusstsein steigern und nutzen
- Selbstsicherheit aufbauen und sozial kompetent auftreten
- Verbale und nonverbale Kommunikation in Einklang bringen

Selbstoptimierung als Prozess

- Selbstreflexion lernen und kontinuierlich einsetzen
- Verhaltensänderungen nachhaltig stabilisieren

www.kerntraining.com · info@kerntraining.com



KERN AG Training & Co. KG

Leipziger Straße 51 · 60487 Frankfurt am Main · Tel. (069) 7 56 07 39 - 0 · Fax (069) 7 56 07 39 - 5 · kern.frankfurt@kerntraining.com

Deutschland: Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Braunschweig · Bremen · Darmstadt · Dortmund · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg · Friedrichshafen · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Karlsruhe · Kassel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · München · Münster · Nürnberg · Regensburg · Saarbrücken · Stuttgart · Ulm · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg

Niederlande: Amsterdam · Eindhoven · Rotterdam · Utrecht · **Frankreich:** Lyon · Marseille · Paris · **Österreich:** Graz · Innsbruck · Linz · Wien · **Polen:** Warschau · **England:** London