

Wie wirke ich auf andere? Ihr erster Eindruck prägt

In den ersten 30 Millisekunden entscheidet Ihr Gegenüber unbewusst, wie Sie wirken – und dieser Eindruck prägt. Lernen Sie in diesem 2-Tages-Workshop Ihre persönliche Wirkung durch Ihre non-verbale Signale, Ihre Kommunikation und Ihrem Verhalten kennen. Durch professionelles Feedback und Ihrer persönlichen Video-Auswertung erfahren Sie, wie Sie in Dialogen oder bei Präsentationen auf andere wirken. Optimieren Sie Ihr verbales und non-verbales Verhalten und erzielen Sie bewusst den Eindruck, den Sie hinterlassen wollen.



Inhalte

Selbst- / Fremdbild

- Generelle Wirkung auf andere?
- Welchen ersten Eindruck hinterlasse ich?
- Wie wirke ich als Präsentator & im Dialog?

Wie sieht meine Motiv-Struktur aus?

- Einführung in die MotivStrukturAnalyse MSA®
- Meine Motive und bevorzugtes Verhalten
- Ich verstehe, wie meine Motive auf andere wirken und was ich damit auslöse

Was kann ich konkret ändern?

- Reales Selbstbild erlangen & akzeptieren
- Authentisch überzeugen im Erstkontakt
- Bewusster Umgang mit Gestik & Mimik
- Die Signale der anderen richtig deuten

Realistischer Maßnahmenplan

- Was behalte ich bei, was möchte ich verändern und was (weiter-) entwickeln?
- Was hilft mir / was behindert mich dabei?

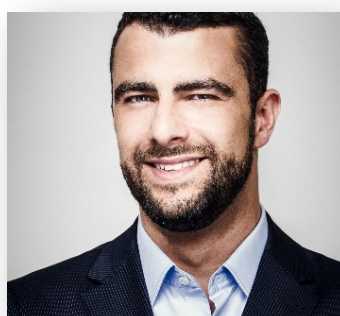
Ihr Nutzen

- Erfahren Sie durch professionelles Feedback, welchen ersten Eindruck Sie hinterlassen
- Sie lernen, in welchen Situationen Ihr Auftreten wie auf andere wirkt und was es auslöst
- Durch die MotivStrukturAnalyse MSA® lernen Sie Ihre Motive für das Verhalten kennen
- Optimieren Sie zielgerichtet Ihr verbales und non-verbales Auftreten, um einen bleibenden positiven ersten Eindruck zu hinterlassen oder überzeugender zu präsentieren

Kontakt zu den Trainern



Sandra Lengler



Marcus Reinke

Lengler & Partner

Systemisches Coaching | Change-Management Beratung | Trainings

www.lengler-partner.de

info@lengler-partner.de

Rostock: 0381 / 20 37 237

Hamburg: 040 / 180 24 22 20