Wie wirke ich auf andere? Und wie will ich wirken?

Überzeugend und wirkungsvoll aufzutreten: Das ist Charisma!

Wie Menschen ihrem Gegenüber begegnen und welche Erfolge sie durch ihr Auftreten und ihr Verhandlungsgeschick erzielen, hängt in erster Linie von der gegenseitigen Wirkung aufeinander ab.

Ist besondere Ausstrahlung also nicht angeboren? Kann man Charisma und mitreissende Wirkung lernen? Wenn ja, wie? Und was genau ist eigentlich Charisma, diese besondere Wirkung auf andere Menschen?

Bei der **Wirkungs- und Wahrnehmungsanalyse (SCIL)** geht es nicht um das schematische Abbilden eines unveränderbaren Profils eines Menschen. Vielmehr handelt es sich dabei um die Erfassung des aktuellen Interaktions- und Wirkungsrepertoires und um konkrete Hilfestellungen, dieses Repertoire zu erweitern und gezielt einzusetzen (anders als bei den gängigen Denkstilanalysen, Persönlichkeits- oder Kompetenzerfassungsmodellen sowie Motivationsanalysen). Wenn ich weiss, wie ich wirke, und erfahre, wie ich diese Wirkung optimieren kann, gewinne ich Sicherheit im Umgang mit anderen Menschen, unabhängig davon, ob es sich um Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter, Kollegen oder Chefs handelt.

Nächste Durchführungen

25.01.2027 bis 26.01.2027 in Feusisberg
20.05.2027 bis 21.05.2027 in Feusisberg
19.10.2027 bis 20.10.2027 in Feusisberg
07.12.2027 bis 08.12.2027 in Feusisberg

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- Grundlagenvermittlung: Was macht die Wirkung eines Menschen aus?
- Warum weichen Selbstbild und Fremdbild oftmals stark voneinander ab?
- S.C.I.L.-Diagnostik: Persönliches Profil für jeden Teilnehmenden
- Detaillierte Erläuterung der einzelnen Wirkmechanismen: Die vier Elemente: **Sensus, Corpus, Intellektus und Lingua**
    - **Wirkmechanismus SENSUS:** Fähigkeit, Sympathie und Vertrauen zu schaffen sowie sich selbst zu motivieren und im Speziellen folgende Aspekte der eigenen Wirkung: Innere Überzeugung, Intuition, Fokussierung/Konzentration, Emotionalität
    - **Wirkmechanismus CORPUS:** Hierbei geht es um die verschiedenen Bereiche, durch die wir auf unser Gegenüber wirken: Räumliche Präsenz, äussere Erscheinung, Mimik

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Seminar **2 Tage**

Veranstalter
ZfU International Business School

Inbegriffen
Digitale Dokumentation, Mittagessen, Pausenverpflegung

Zielgruppe
Finanzfachangestellte, Finanzleiter, Führungspersonen in der öffentlichen Verwaltung, Geschäftsführer, HR-Manager, Marketingfachleute, Personalleiter, Personen mit Führungsaufgaben, Produktmanager, Projektleiter, Treuhänder, Unternehmensberater, Unternehmer, Verkäufer

Referent/innen
Claudia Kleinert

Veranstaltungsort

und Gestik
    - **Wirkmechanismus INTELLEKTUS**: Gesprächsvorbereitung und Zielsetzung, im Speziellen folgende Aspekte der eigenen Wirkung: Sachlichkeit, Strukturiertheit, Zielorientierung, Analyse
    - **Wirkmechanismus LINGUA:** Sprachlicher Ausdruck auf allen Ebenen, im Speziellen folgende Aspekte der eigenen Wirkung: Stimme, Bildhaftigkeit, Ausdrucksfähigkeit, Wortgewandtheit

- Übungen zu den einzelnen Faktoren, die unsere Wirkung bestimmen und beeinflussen
- Präsentation von realen Situationen
- Diskussion im Plenum, was geht, was besser geht, was nicht geht
- Üben! Üben! Üben!

Nutzen

- Sie gewinnen Ihr Gegenüber durch SENSUS: Durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht schaffen Sie über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.
- Sie werden sich der eigenen Wirkung durch CORPUS bewusst. Durch Ihr Auftreten und Ihre Darstellungsfähigkeit schaffen Sie es, mit dem ganzen Körper zu sprechen und Ihren Absichten ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.
- Sie transportieren mit INTELLEKTUS Ihre Kompetenz: Durch Ihre Klarheit, logische Strukturen und Nachvollziehbarkeit sowie die Fähigkeit, Themen auf der inhaltlichen Ebene voranzutreiben, wirken Sie vorbereitet, bedacht und überlegt.
- Sie überzeugen durch LINGUA: Durch Ihre Formulierungskunst, die Bildhaftigkeit Ihrer Sprache, Ihren stimmlichen Klang sowie Ihren virtuosen Umgang mit allem Buchstäblichen wirken Sie wortgenau und ausdrucksstark.

Im Weitern können Sie nach dem intensiven Training:

- Sich selbst und andere schneller, sicherer und besser einschätzen lernen, um in Gesprächen die beabsichtigte Resonanz auszulösen
- Begegnungen mit anderen Menschen zielgenauer und konfliktfreier gestalten
- Durch selbstbewusstes Auftreten und motiviertes Herangehen an Aufgaben eine Verbesserung der Ausstrahlung und Überzeugungskraft im Verkaufsgespräch, Mitarbeiter- und Kundendialog erreichen
- Bessere Verständlichkeit durch Bildhaftigkeit im Ausdruck erzielen
- Persönliche Zufriedenheit steigern durch höhere Zielerreichung
- Dauerhafte Motivation bei sich und anderen durch wechselseitige Wertschätzung erreichen
- Reibungslosere und ergebnisreichere Teammeetings und Kundenkontakte gestalten
- Gesteigerte Lebensqualität durch deutliche Reduktion von Stressfaktoren erlangen

Zielgruppe

Panorama Resort & Spa,
Schönfelsstrasse 1, 8835 Feusisberg
(Lageplan/Routenplaner)

Preis
CHF 2'980.00

Fach- und Führungskräfte, die an der Optimierung ihrer Wirkung arbeiten wollen und ihre Wirkung als Schlüssel zum persönlichen Erfolg sehen. Speziell Führungskräfte und Projektleiter, HR-Verantwortliche und Rekrutierer, die persönlichkeitsorientiert führen möchten und Entscheidungshilfen bei der Personalauswahl suchen, sowie Mitarbeitende im Verkauf und der Beratung, die ihre Kunden schneller und präziser einschätzen möchten.

Die Teilnehmerzahl ist auf 10 begrenzt.

Arbeitsmethode

Ihr **persönliches S.C.I.L.Profil**: Damit Sie genau wissen, wie Sie wirken, im Wert von über CHF 500.–. Intensive Gruppenarbeit, Feedbackrunden und üben, üben, üben.

Seminarzeiten

09:00 - 17:00 Uhr

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:https://www.seminar-portal.ch/wie-wirke-ich-auf-andere-und-wie-will-ich-wirken.html