

## Selfmarketing I

Wer was zu sagen hat muss reden können

Maximal  
10 Teilnehmer

### Ihr Nutzen

Die Redekunst geht zurück auf die griechische Antike seit ca. 800 v.Chr. Lehrbücher der Rhetorik existieren seit dem 5. Jahrhundert v.Chr. Seit jeher ist bekannt, dass ein guter Redner ganze Volksmassen nach seinen Vorstellungen beeinflussen kann. Ob eine Rede erfolgreich ankommt, hängt entscheidend davon ab, ob der Redner authentisch ist, sympathisch wirkt oder auch in einen Dialog mit seinen Zuhörern treten kann.

*„Geben Sie dem anderen das Gefühl, es sei seine Idee.“* Dale Carnegie

Nervöse Gesten, eine unsichere Stimme oder auch undeutliches Sprechen verhindern bzw. erschweren Ihren Erfolg und Ihr Durchsetzungsvermögen. Sie lernen in diesem Seminar freies Reden und wie Sie entscheidende körpersprachliche Mittel bewusst und „auf Abruf“ einsetzen, um Sicherheit und Selbstbewusstsein auszustrahlen.

*„Die wirkliche Macht eines Redners resultiert aus seiner bewusst eingesetzten Körpersprache.“*

### Inhalte

Die Psychologie hinter dem eigenen „öffentlichen Auftreten“ ist enorm interessant und hilfreich, um das eigene Verhalten positiv verändern zu können. Nonverbale Kommunikation ist das, was sich hinter den Kulissen eines Gesprächs, einer Rede oder Präsentation abspielt und zum Gelingen oder Scheitern den maßgeblichen Anteil liefert.

Die einzelnen Aspekte der Körpersprache werden vorgestellt und vor allem – „am eigenen Leibe erfahren“. Diese Erfahrung ist unumgänglich, wenn Sie Ihr Auftreten verbessern möchten, denn man lernt bekanntlich am besten aus Erfahrung.

### Zielgruppe des Seminars

- ▶ Inhaber
- ▶ Studioleiter
- ▶ Bereichsleiter
- ▶ Fitnessberater
- ▶ Trainer

## Selfmarketing II

Gewinnender auftreten und begeistern

### Ihr Nutzen

Möchten Sie in Meetings oder bei Präsentationen andere Menschen leichter für Ihre Überzeugungen gewinnen? Möchten Sie lernen, Ihre Mitarbeiter und Kunden leichter zu motivieren? Oder möchten Sie mehr Selbstsicherheit bei Beratungen und im Umgang mit Kunden gewinnen?

*„Motivieren heißt einen Menschen dazu zu bringen, das zu tun, was man will, wie man es will und wann man es will – weil er es will.“*  
(A. Lincoln)

Sich selbst und die eigenen Ideen und Vorstellungen optimal präsentieren und „verkaufen“ zu können, ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren in allen Lebensbereichen, um andere Menschen für sich zu gewinnen. Sie lernen, sich durch Zielklarheit und „Bewusst-Sein“ selbst zu motivieren.

Bei anderen Menschen Begeisterung zu wecken erfordert zunächst einmal, sich selbst begeistern zu können. Oder wollen Sie Ihre Mitarbeiter und Kunden etwa nicht begeistern? Sehen Sie, das ist Selfmarketing.

### Zielgruppe des Seminars

- ▶ Inhaber
- ▶ Studioleiter
- ▶ Bereichsleiter
- ▶ Fitnessberater
- ▶ Trainer

### Termine Teil I:

- ▶ 12.03.2010, München
- ▶ 09.07.2010, Schweiz
- ▶ 22.10.2010, Hamburg

### Termine Teil II:

- ▶ 13.03.2010, München
- ▶ 10.07.2010, Schweiz
- ▶ 23.10.2010, Hamburg

### Inhalte

Die Psychologie erfolgreicher Kommunikation setzt dort an, wo sich die beteiligten Parteien noch gar nicht begegnet sind – in der mentalen Vorbereitung auf eine Rede oder Präsentation, unter besonderer Berücksichtigung, was erreicht werden soll.

*„Ein zuvor gefasstes Ziel beeinflusst den Prozess.“*

Menschen reagieren besonders stark auf Körpersprache und andere nonverbale Kommunikationsinhalte. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie diese entscheidenden rhetorischen Mittel auch unter dem Einfluss von Störungen und Zwischenrufen einsetzen können, um sich nicht aus dem Konzept bringen zu lassen.

