

CHARISMA

Persönliche Wirksamkeit, die man erlernen kann

PROFIL Führungskräfte und Vertriebsprofis und alle, die andere von ihrem Produkt, ihrer Dienstleistung, ihrer Idee überzeugen wollen

ESSENZ Charisma bedeutet „Gnadengabe“ und erweckt den Eindruck, als wäre dies eine angeborene Fähigkeit. Kennen wir doch alle Menschen, die jenseits des fachlichen Know-Hows wirken, authentisch und natürlich sind – und mit dieser Fähigkeit überzeugen können. Und es wird der Mensch die Nase vorne haben, der über seine Persönlichkeit wirkt. Vor allem sind es drei Bereiche, die Einfluss nehmen auf die persönliche Wirkung: Mentale Stärke, Rhetorik und Körpersprache. Diese drei Dimensionen werden in dem Seminar systematisch bearbeitet und optimiert.

METHODIK Einzel-/Partner- und Gruppenarbeiten, Impulsvorträge, Austausch im Plenum, Reflexionsübungen, Video-Analyse, Fallbeispiele

DAUER 2 Tage

TERMINE | ORT Termin und Ort bzw. Online-Portal nach Absprache

INHALTE **Persönlichkeit und Charisma**

Den Unterschied zwischen Charisma und Inszenierung verstehen und nutzen
Was wir von Charismatikern lernen können
Die dunkle Seite des Charismas
Eigene Persönlichkeitsstrukturen verstehen und nutzen

Persönliche Wirkung

Mentale Stärke erlangen – Selbstsicherheit erhöhen
Rhetorische Fähigkeiten verbessern
Mit authentischer Körpersprache überzeugen

Persönliche Selbstwirksamkeit

Stärken stärken
Mentaltechniken aus dem Spitzensport zur Erhöhung der punktgenauen Leistungssicherheit
Hartnäckige Konditionierungen lösen