

Persönliches Standing

Selbstbewusst herausfordernde Situationen meistern

2-tägiges Persönlichkeitstraining, inklusive:

- Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice
- Finaler Erwartungsaustausch
- Lehrmaterialien, „Nachhaltigkeits-Post“, PRO!Management-App und Push-Reminder



Neben der fachlichen Kompetenz zählen Selbstbewusstsein, Sympathie, Durchsetzungsstärke und Authentizität zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Wer sicher, selbstbewusst und souverän auftritt und sich durchsetzen kann, hat bessere Chancen und kommt schneller voran.

Nutzen / Ziele des Trainings

- Sie entdecken Ihr bereits vorhandenes Potential, bauen es aus und optimieren Ihre Wirkung zielgerichtet.
- Sie reflektieren das Hier und Jetzt und entwickeln neue Verhaltensweisen, auch in schwierigen Situationen.
- Sie verbessern Ihre persönlichen Wirkungsmittel und lernen, diese gezielt einzusetzen.
- Sie erhalten wertvolle Impulse zur Steigerung Ihres Charismas
- Sie profitieren durch praktische Übungen.
- Sie erhalten sofort umsetzbare Tipps für Ihren Berufsalltag.

Vorteile offenes Training

- ↳ Sie trainieren nicht mit eigenen Kollegen, sondern mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen und können so ohne Vorbehalte und Hemmungen offen über Ihre Verbesserungspunkte sprechen.
- ↳ Der Erfahrungsaustausch mit Teilnehmern aus anderen Branchen und Hierarchiestufen öffnet Ihren „Blick über den Tellerrand“ und gibt Ihnen wertvolle Impulse für den eigenen Berufsalltag.

Kompetenz-Konzept

- Unser Training beginnt schon vor dem Training!
Vier Wochen vor dem Trainingsstart erhalten Sie von uns eine E-Mail mit einem schriftlichen Interview zu Ihrer Ist-Situation und den persönlichen Erwartungen. Für unsere Trainer ist es wichtig, Ihre Aufgaben, Verantwortungen und Ziele zu kennen, um sich optimal auf Sie vorzubereiten.
- An zwei aufeinander aufbauenden Trainingstagen arbeiten wir an Ihrem persönlichen Wirkungsstil.
- Die erarbeiteten Instrumente werden sofort in Praxisübungen umgesetzt und Sie erhalten ein umfassendes Feedback vom Trainer.
- Am zweiten Tag setzen wir gemeinsam an den Erkenntnissen aus dem ersten Trainingstag an, vertiefen diese und bauen sie aus. Wir trainieren weitere Instrumente für Ihr persönliches Standing in einer Vortragssituation.
- Zum Abschluss des Trainings reflektieren wir Ihre persönlichen Erkenntnisse. Gemeinsam mit der Gruppe und dem Trainer ziehen Sie Bilanz und erhalten weitere wertvolle Tipps.

Kompetenz-Konzept (Grafik)



Methodik

- Trainer-Input, Erfahrungsaustausch (Best Practice)
- Interaktive Praxisübungen / Simulationen (Trainer / Teilnehmer) + audiovisuelle Erfolgskontrollen
- Praxisübungen mit anschließendem Feedback (Eigen- und Fremdeinschätzung)
- Einzel- und Teamübungen
- Nachhaltigkeits-Instrumente:
 1. PRO!Management Kompakt: Alle wichtigen Instrumente aus dem Training kurz und prägnant auf DIN A6-Merkkarten
 2. PRO!Management-App: Alle Merkkarten aus dem Training digital und viele weitere Funktionen
 3. Push-Reminder: Nach Abschluss des Trainings erhalten die Teilnehmer für 6 Monate jeweils 1 Push-Nachricht pro Monat, um an die Umsetzung der eigenen Ideen und Instrumente aus dem Training zu erinnern.
 4. Nachhaltigkeits-Post: Brief nach 6 Monaten mit den wichtigsten eigenen Punkten aus dem Training

Inhalte / Themen

- Kommunikation
 - Unterschiede in der Kommunikation bei Männern und Frauen
- Verbesserung und zielorientiertes Einsetzen persönlicher Wirkungsmittel
 - Gekonntes Verbinden von Körpersprache und Körperspannung
 - Eigene Stärken erkennen und erweitern
 - Authentisch und überzeugendes Auftreten
- Reflexion des eigenen Verhaltensspektrums in schwierigen Situationen
 - Verhaltens- und Konfliktstile erkennen
 - Welche Situationen kann ich nicht hinreichend erfolgreich gestalten?
 - Warum sind diese Situationen für mich eine Herausforderung?
- Grundsätzliche Strategien: Kämpfen, standhalten oder flüchten
 - Was ist wann richtig?
- Kooperation und Konfrontation
 - Rückgrat zeigen und doch flexibel bleiben
 - Schlagfertige und gleichzeitig charmante Reaktion auf Killerphrasen und unfaire Angriffe
- Entwicklung kraftvoller neuer Denkmuster
 - Standing entsteht im Kopf
 - Abbau von Unsicherheiten und mentalen Blockaden
- Selbstbild- / Fremdbild-Abgleich durch konstruktives Feedback

Zielgruppe / Gruppengröße

Zielgruppe: Dieses Training ist konzipiert für alle Mitarbeiter, die in herausfordernden Situationen selbstbewusst und souverän auftreten, ihre Durchsetzungskraft steigern und die eigene Position stärken wollen.

↳ Ziel unserer Trainer ist das Erzielen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der verschiedenen Teilnehmer im offenen Training. So können Sie Ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.

Gruppengröße: Mind. 6, max. 10 Teilnehmer (Zielgröße)

Termine (je 9.30 - 17.30 Uhr)	Ort	Tagungshotel	Trainingsnummer
1. Mi. 25.10.2017	Nürnberg	NOVINA HOTEL Südwestpark Südwestpark 5 D-90449 Nürnberg www.novina-suedwestpark.de	PM-PS OT-02.17 NB
2. Do. 26.10.2017			

Teilnahmegebühr

1.190,00 € zzgl. 19% MwSt. (1.416,10 € brutto) pro Teilnehmer, darin enthalten:

- 2 Trainingstage
- Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 150,00 €
- Soll-Ist-Analyse (inkl. Auswertung und Vorbereitung durch den Trainer)
- Trainingsunterlagen (DIN A4-Ordner mit Merk-/Arbeitsblättern)
- „PRO!Management Kompakt“ (DIN A6-Ordner mit allen wichtigen Instrumenten kurz und prägnant im Überblick)
- PRO!Management Zertifikat
- „Nachhaltigkeits-Post“ nach 6 Monaten
- PRO!Management-App (inklusive Push-Reminder)

Anmeldung

- 1) Mit nachfolgendem Anmeldebogen per Fax (+49 (0)221 / 64 303 62 - 9) mit Angabe der Trainingsnummer oder
- 2) per E-Mail an anmeldung@pro-ag.de oder
- 3) über unsere Homepage (www.pro-ag.de)

Anmeldung zum Training

(per Email an anmeldung@pro-ag.de oder per Fax an +49 (0)221 / 64 303 62 - 9)

Trainingstitel

Trainingsnummer

Trainingsinvestition (netto)

Teilnehmer / Firma

Vorname, Name

Telefon

Positionsbezeichnung

Email

Firma

Anschrift (Straße, Nr., PLZ, Ort)

Anmeldebestätigung bitte senden an:

Vorname, Name

Telefon

Positionsbezeichnung

Email

falls abweichend: Firma, Straße, Nr., PLZ, Ort

Rechnungsanschrift abweichend? Nein

falls abweichend: Firma, Straße, Nr., PLZ, Ort

Anmeldung / Bestellnummer

Ihre Bestellnummer (SAP-, PO-, Referenz-Nr., etc.)

Ort, Datum

Unterschrift und Firmenstempel