

## Wie wirke ich auf andere?

### Der Selbstbild- / Fremdbild-Abgleich

2-tägiges Persönlichkeitstraining, inklusive:

- Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice
- Finaler Erwartungsaustausch
- Lehrmaterialien & PRO!Management-App



Wer die Wirkung seiner Kommunikation, seines Verhaltens und seiner nonverbalen Signale kennt, kann Prozesse, Veränderungen und Ideen leichter und gezielt transportieren. Wie Sie von anderen wahrgenommen werden, entscheidet darüber, wie Sie ankommen.

Selbsterkenntnis trägt in erheblichem Maße zur Persönlichkeitsentwicklung bei. Eine realistische Selbsteinschätzung ist die Voraussetzung für erfolgreiches Handeln.

Sie erhalten wertvolle Impulse zur Stärkung Ihrer persönlichen Präsenz und Verbesserung Ihrer Motivationsfähigkeit.

### Ziele und Nutzen

- Sie erfahren konkret, welchen ersten Eindruck Sie hinterlassen.
- Sie lernen, wie Ihr Auftreten in unterschiedlichen Situationen wirkt und was es bei anderen auslöst.
- Sie lernen gezielt, Ihr verbales und nonverbales Verhalten zu optimieren, um Ihre Wirkung zu verbessern.

### 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 angewendet 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 Ihre souveräne Wirkung vor anderen.
- Zum Abschluss des Trainings reflektieren wir Ihre persönlichen Erkenntnisse. Gemeinsam mit der Gruppe und dem Trainer ziehen Sie Bilanz und erhalten weitere wertvolle Tipps für die erfolgreiche **Umsetzung** in Ihrem Alltag.

## Kompetenz-Konzept (Grafik)



## Methodik und Nachhaltigkeit

- Trainer-Input
- Reflexion
- Kurzreferat und Lehrgespräch
- Interaktive Praxisübungen / Simulationen (Trainer / Teilnehmer) + audiovisuelle Erfolgskontrollen
- Praxisübungen mit anschließendem Feedback (Eigen- und Fremdeinschätzung)
- Einzel- und Teamübungen
- Nachhaltigkeits-Instrumente:
  - PRO!Management Kompakt: Alle wichtigen Instrumente kurz und prägnant auf DIN A6-Merkkarten
  - PRO!Management-App: Alle Merkkarten aus dem Training digital und viele weitere Funktionen

## Inhalte / Themen

- Kommunikation, Wirkungsfaktoren und mentale Faktoren unter Erkenntnisse der Neurokommunikation
  - Warum sind wir so, wie wir sind?
  - Werte, Einstellung und Verhalten
  - Der erste Eindruck
  - Dos and Don'ts beim Erstkontakt
  - Stimme, Sprache, Körper
  - Der Einfluss unseres Denkens auf unsere Wirkung
  - Primacy- und Regency-Effekt (Die Dominanz des ersten und letzten Eindrucks)
- Meine Wirkung auf andere, Selbst- und Fremdbild
  - Wie wirke ich generell auf andere?
  - Welchen ersten Eindruck hinterlasse ich?
  - Welche Ausstrahlung habe ich durch meine Körperhaltung, Mimik, Gestik, Stimme?
  - Wie wirkt mein Kommunikationsverhalten?
  - Wie komme ich als Präsentierender, im Dialog und in größeren Gruppen an?
  - Professionelle Selbstpräsentation
  - Eigene Stärken und Verhaltensmuster erkennen und bewusstmachen
- Feedback
  - Wirkungsvolle Regeln zum Geben und Nehmen von Feedback
- Entdeckung, Ausbau und Optimierung meines charismatischen Potentials
  - Herstellung von Authentizität und Überzeugungskraft
- Der persönliche Entwicklungsplan
  - Was möchte ich beibehalten und was verändern? Was möchte ich neu aufnehmen und entwickeln?
  - Was könnte mich daran hindern?

- Wer begleitet mich dabei und gibt mir Feedback?

## Zielgruppe / Gruppengröße

**Zielgruppe:** Dieses Training ist konzipiert für alle Mitarbeiter, die ihr Selbst- und Fremdbild abgleichen und kritisch überprüfen 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. Mo. 05.03.2018	Nürnberg	Park Inn by Radisson	OT-FB-01.18
2. Di. 06.03.2018		Sandstraße 2-8 90443 Nürnberg <a href="#">Homepage</a>	

## Teilnahmegebühr

1.100,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. pro Teilnehmer, darin enthalten:

- 2 Trainingstage
- Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 170,00 € (inkl. Mittagessen und 2 Kaffeepausen)
- 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-App inkl. Push-Reminder
- PRO!Management Zertifikat

## 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](mailto:anmeldung@pro-ag.de) oder
- 3) über unsere Homepage ([www.pro-ag.de](http://www.pro-ag.de))

## Anmeldung zum Training

(per E-Mail an [anmeldung@pro-ag.de](mailto: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

E-Mail

Firma

Anschrift (Straße, Nr., PLZ, Ort)

Anmeldebestätigung bitte senden an:

Vorname, Name

Telefon

Positionsbezeichnung

E-Mail

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