

Wirklich überzeugend auftreten und repräsentieren. Immer und überall.

Rhetorik, Business-Etikette und Körpersprache im Einklang

Zielgruppe und Ziele des Trainings

Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte aller Hierarchieebenen sowie Personen im Vertrieb profitieren von diesem professionellen Training. Die individuellen Anforderungen im Alltag sowie Vorkenntnisse bestimmen die Inhalte und Abläufe des Trainings.

Die Teilnehmenden erfahren, wie sie ihre Persönlichkeit gekonnt einsetzen, um ihre Ziele noch effektiver zu erreichen – z.B. bei Präsentationen und Reden, in Mitarbeitergesprächen, in Verhandlungen, im Vertrieb. Sie erhalten dazu auf der Basis von Erkenntnissen der Gehirnforschung **je nach Bedarf Grundwissen bis hin zu Profitipps**, wie sie die vier „Türöffner zum Erfolg“ (Rhetorik/Dialektik, Etikette, Kleidung und Körpersprache) situationsgerecht und ihrer Persönlichkeit entsprechend in Einklang bringen, damit sie **auf andere Menschen stimmig und wirklich überzeugend wirken**.

Menschen entscheiden in hohem Maße unbewusst – deshalb lernen die Teilnehmenden zudem, wie sie das Unterbewusstsein ihrer Gesprächspartner entsprechend ihrer Gesprächsziele konditionieren können. In Rollenspielen haben sie die Gelegenheit, ihr Auftreten zu verfeinern, und sie erkennen dank intensiver individueller Video-Feedbacks, wie sie tatsächlich mit ihrem Auftreten wirken.

Ausgewählte Trainingsinhalte – individuell anpassbar!

- Sechs wichtige Erkenntnisse der Gehirnforschung für Ihren Umgang mit Menschen
- Der erste Eindruck ist entscheidend – was tun?
- Ihre Rhetorik
 - Fünf wichtige Bausteine, mit denen Sie ein Gespräch wirklich erfolgreich führen und Vertrauen gewinnen
 - So stellen Sie Ihren Gesprächspartner mit Worten in den Mittelpunkt
 - Minusformulierungen –
So verwandeln Sie Ihren Gesprächspartner ungewollt zu Ihrem Gegner
- Ihre Business-Etikette
 - Business-Etikette – der Unterschied zwischen „passend“ und „korrekt“
 - Grüßen, Begrüßen und Vorstellen – worauf kommt es an?
 - Business-Kleidung – allgemeine Regeln
- Ihre Körpersprache
 - Das signalisieren Ihre Gesten
 - Was Ihr Händedruck über Sie verrät
 - Ihr Körper lügt nie – und Ihre Gesprächspartner merken es

**Auch als hocheffizientes
Einzeltraining buchbar!!**

**Videorollenspiele mit
Einzel-Feedbacks inbegriffen**

Ihr Nutzen

In diesem Training erhalten Sie neben den „Vokabeln“ überzeugenden Auftretens zudem die nötige „Grammatik“ – die Antwort auf die Frage, wie Sie gezielt Ihre Auftritte wirklich überzeugend und erfolgreich gestalten können. Durch das Training werden Ihr Auftreten und Ihre Wirkung auf Dritte in sich stimmiger, so dass Sie einen vertrauenswürdigeren Gesamteindruck hinterlassen. Sie erhalten keine vorgefertigten „von-der-Stange-Rezepte“, sondern auf Ihre Persönlichkeit abgestimmte Lösungen, mit denen Sie Ihre Auftritte individuell feinjustieren können.

Die begrenzte Teilnehmerzahl sowie der Einsatz der Videokamera bieten Ihnen Raum für Selbsterkenntnis sowie detaillierte individuelle Feedbacks und Lösungen, wie Sie auf andere Menschen wirken.

Dank der angewandten Lernmethodik auf der Basis von Erkenntnissen der Lern- und Gehirnforschung behalten Sie die Inhalte zudem länger als üblich.

Der Trainer

Managementtrainer Peter A. Worel, Experte für überzeugendes Auftreten, geht mit seinen Kunden bewusst einen individuellen Weg: Für ihn haben Körpersprache und Rhetorik die gleiche Bedeutung, erst die Kombination aus beidem verhilft zu nachhaltigem beruflichen Erfolg. Der Top-Speaker, Berater, Buchautor („Türöffner zum Erfolg“, Wiley-VCH-Verlag) und studierte Wirtschaftsmathematiker war über ein Jahrzehnt als Führungskraft einer namhaften Bank tätig und erkannte auch durch seine Vorträge sowie Interviews in Funk und Fernsehen früh, wie wichtig ein vertrauensvoller Auftritt ist. Geschult durch die Besten der Besten bietet er professionelle Qualität.



Seine Kunden trainieren bei ihm je nach Bedarf Grundwissen bis hin zu Profitipps, wie sie Rhetorik, Etikette und Körpersprache der Persönlichkeit entsprechend und je nach Situation passend kombinieren können, ohne wie „dressierte Affen“ zu wirken. Er zeigt zudem, welche Macht das Unterbewusstsein im Umgang mit Menschen besitzt und wie vermeintliche Kleinigkeiten darüber entscheiden, ob jemand seine Gesprächspartner für sich „öffnen“ kann – beispielsweise in der Mitarbeiterführung, im Verkauf oder beim Auftritt vor Gruppen.

Zu seinen Kunden zählen u.a. Finanzdienstleister, Pharmakonzerne, Klein- und mittelständische Unternehmen unterschiedlicher Branchen sowie Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens.

Seine Vorträge, Seminare und Einzeltrainings sind praxisnah, erkenntnisreich, begeisternd sowie unterhaltsam und binden die Teilnehmer aktiv mit ein. Dank der gehirnoptimierten Lernmethode können seine Kunden die vermittelten Inhalte länger als üblich im Gedächtnis abrufen und nutzen. Mehr als 25 Jahre Erfahrung (u.a. als Lehrbeauftragter der Sparkassenakademie Bayern), mehrere Tausend zufriedener Seminarteilnehmer und Einzelkunden. Mehr Nutzen als üblich, auch für Sie.