



Charisma

Persönliche Wirksamkeit, die man erlernen kann

TRI
LOGIE

Zielgruppe

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

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

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

Module

2 Tage

Seminarinhalt

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 Leistungssicherung
- Hartnäckige Konditionierungen lösen