

ST.GALLEN

■ **PERSONAL PERFORMANCE**

MEHR WIRKUNG DURCH PRÄSENZ,
DARSTELLUNGSKRAFT UND CHARISMA

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN



Best Performance

Best Performance durch die Auseinandersetzung mit der eigenen Performance. Die eigene Wirksamkeit kann gezielt weiterentwickelt werden. Mit dem Seminar «Personal Performance» bieten wir die Begegnung mit sich selbst unter professioneller Leitung, um seine Präsenz und Wirksamkeit zu steigern.

Entscheidend für das Gelingen von Gesprächen, Besprechungen, Verhandlungen, Vorträgen ist nicht nur der Inhalt, sondern auch die Art und Weise, wie der Inhalt transportiert wird. Atmung, Stimme, Körperhaltung, Mimik, Gestik, Ausdrucksweise und innere Haltung senden Signale an das Umfeld und beeinflussen Ihre Wirkung. Sind Sie sich selber immer mehr bewusst, können Sie diese Faktoren selbstbewusst einsetzen, auch in stressigen Situationen. Dies zusammen macht Sie als Führungskraft argumentationsstark, überzeugend und charismatisch.

PERSONAL PERFORMANCE

MEHR WIRKUNG DURCH PRÄSENZ,
DARSTELLUNGSKRAFT UND CHARISMA

- 1. Termin 3. bis 5. Mai 2021, St.Gallen
- 2. Termin 8. bis 10. September 2021, Luzern
- 3. Termin 22. bis 24. November 2021, St.Gallen

PERSONAL PERFORMANCE

Selbstbild und Fremdbild im Einklang: Wie Manager ihre Wirkung auf ihre Stakeholder kritisch hinterfragen, systematisch beeinflussen und zielorientiert einsetzen können.

Führungskräfte haben vielfältige Herausforderungen. Eine der wesentlichen Herausforderungen mit starker Wirkung auf die anderen ist die Fähigkeit, in den unterschiedlichsten Situationen authentisch, überzeugend und selbstbewusst zu sein.

Die dreitägige Auseinandersetzung unterstützt Sie dabei, die unterschiedlichen Facetten der Kommunikation kompetent nutzen zu können.

www.mssg.ch/personalperformance

1. Termin 3. bis 5. Mai 2021, St.Gallen

2. Termin 8. bis 10. September 2021, Luzern

3. Termin 22. bis 24. November 2021, St.Gallen

Die Auftrittskompetenz

In jeder Funktion und Rolle scheint unsere Persönlichkeit durch. Wenn wir uns in Gesprächen, in Meetings, in Verhandlungen befinden, ist nicht nur der Inhalt wichtig. Wer seine persönliche Ausdrucksweise mit Stimme, Mimik und Gestik in der Wirkung kennt und bewusst einsetzen kann, unterstützt den Inhalt der Gespräche und die überzeugende Wirkung.

Die innere Haltung

Bei jedem Gespräch, Referieren, Verhandeln teilt sich die eigene innere Haltung ungesagt mit. Menschen gehen in Resonanz und fühlen sich angesprochen, wenn ihnen in einer Haltung von Achtsamkeit, Respekt und Wertschätzung empathisch begegnet wird. Gelingt es dazu, sich selbst bewusst = selbstbewusst und damit gelassen aufzutreten, steigt die Resonanz zu den angesprochenen Personen und somit die Überzeugungskraft.

Der verbale Transport des Inhalts

Wirksam ist es, die Vermittlung der Inhalte klug zu inszenieren: Die Aussagen müssen inhaltlich konsistent sein, die Fakten verständlich und logisch im Aufbau dargestellt werden. Eine bildhaft verständliche Sprache spricht die Emotionen an und unterstützt die Ausführungen und die Botschaft.

Der Umgang mit Stress

Die Reiz-Reaktions-Muster «Fight, flight or freeze» wirken seit Jahrmillionen auf alle Lebewesen. Wenn wir sie kennen und ihnen damit mit Bewusstheit begegnen können, sind wir fähig, unsere Verhaltensweisen bewusst zu wählen und damit Stress, Lampenfieber und andere psychische und physische Blockaden aufzulösen.

Das Training

Grundlage ist eine entspannte, wertschätzende, humorvolle Atmosphäre, in der das persönliche Sich-Zeigen einladend ist und einfach wird. Jede Person wird als Individuum gesehen und individuell gefördert. Professionelle Inputs zu Körpersprache und Stimme und Übungen zur Weiterentwicklung des Körperbewusstseins erweitern die eigene Bewusstheit. Rollenspiele, das Üben von Auftrittsszenarien und Einzelgespräche sind einige der Methoden im Seminar.

Teilnehmerstimme

«Die bei uns als Inhouse Trainings durchgeführten <Personal Performance> Module sind eine echte Bereicherung für uns – sowohl für jede/n individuell, als auch für die Organisation insgesamt. Sie helfen uns dabei, begleitet von einer unglaublich professionellen und einfühlsamen Trainerin, in die Reflexion zu gehen, aus der dann wiederum Erkenntnisse entstehen, die die Zusammenarbeit tatsächlich nachhaltig verändern. Wir möchten diese Gelegenheit zum Innehalten und Sich-bewusst-Werden nicht missen.»

Marion Halder
Referentin Personalentwicklung
Verallia Deutschland

THEMEN

Körperbewusstsein und Körpergedächtnis

Der erste Eindruck: Fremdbild versus Selbstbild. Wahrnehmungstraining. Wie Authentizität entsteht: von aussen nach innen und von innen nach aussen. Innere und äussere Haltung. Körpersprache als wesentliche Form der Kommunikation.

Das Abc der Körpersignale

Signale von Über- und Unterlegenheit, Status und Autorität. Individuelle Ausdruckspräferenzen erkennen und nutzen. Abbau von inneren Wirkungsblockaden. Nonverbale «Statusflexibilität». Umgang mit Signalen von «Macht und Überlegenheit».

Die Kunst des wirkungsvollen Sprechens

Körperhaltung und Energiefluss. Die richtige Sprechatmung. Resonanzräume und Stimmsitz. Dialektfreie Artikulation. Auditive Wahrnehmung. Innere Sprechhaltung und Sprechdruck. Arbeit an konkreten Texten.

Rhetorik

Klar und verständlich sprechen. Dramaturgie der Spannungsbögen. Inhalte logisch verknüpfen. Kurzstrukturen sinnvoll einsetzen. Die Kraft der kurzen Sätze. Argumentationsmuster nutzen. Hauptbotschaften formulieren und wirkungsvoll vortragen. Praktisches Training von Kurzreden.

Improvisation und Reaktionsfähigkeit

Reaktions- und Schlagfertigkeitstraining. Schlagfertig «blinde Angebote» meistern. Abbau von Kreativitätsblockaden. Aufgreifen und Verändern von Impulsen.

Umgangsformen und Etikette

Takt und Höflichkeit als Kommunikationsleistung. Korrekte Umgangsformen – die wichtigsten Regeln. Smalltalk – die Kunst des Kontaktknüpfens. Europäische Esskultur. Kleidung und Erscheinungsbild.

Präsenz und Darstellungskraft

Erhöhung der individuellen Wirkung und Ausstrahlung. Die innere Haltung gegenüber anderen. Timing. Spannung erzeugen und halten. Präsenzübungen. Klarheit und Authentizität in Gestik und Mimik. Auftritt und Abgang.

Storytelling

Den Zuhörer faszinieren. Was bedeutet «erzählen»? Auswahl und Wirkung von Geschichten. Dramaturgie der Spannung. Faszination der Bildsprache. Ansprechen der Sinne. Darstellungs-Tools.

Präsentation und Vortrag

Überzeugen durch persönliche Wirkung. Zielgruppenorientierung und -aktivierung. Die wichtigsten «PowerPoints». Stimmliche und körpersprachliche Akzente setzen. Lampenfieber und Nervosität bewältigen. Umgang mit Störungen und Blackouts.

Stressbewältigung in herausfordernden Situationen

Sitzordnungen und ihre Bedeutung. Distanzzonen. Körpersprachliche Angleichung der «Wellenlängen». Techniken zur Stressbewältigung. Umgang mit Signalen der Macht und Provokation. Umgang mit eigenen und fremden Emotionen.

Kommunikation

Umgang mit «schwierigen» Gesprächspartnern. Störfaktoren konstruktiv behandeln. Nonverbale Ebenen im Gespräch. Umgang mit Widerständen. Konstruktiv Kritik äussern. Persönliche Wirkung in unterschiedlichen Situationen.

DOZENTIN

Lydia Thea Blau, M.A., ist Coach, Kommunikationstrainerin und Theaterpädagogin. Sie coacht und trainiert Führungskräfte für Gespräche, Verhandlungen und Auftritte. In ihrer Arbeit verbindet sie künstlerisches Know-how und eine Vielzahl effektiver Coachingmethoden mit ihrer langjährigen Businesserfahrung. Die Basis ihres Wissens und ihrer Erfahrung ist vielfältig: Nach dem Studium der Germanistik und Kommunikationswissenschaften studierte Lydia Thea Blau Schauspiel, Regie und Theaterpädagogik, arbeitete beim Theater, Fernsehen und Film und lehrte Darstellendes Spiel an verschiedenen Hochschulen. Ständige Weiterbildungen wie Integratives Coaching, Mentaltechniken und Systemische Organisationsberatung begleiten ihren beruflichen Weg.



Lydia Thea Blau | Personal Performance

«Sicher und authentisch aufzutreten, ist eine wichtige Grundlage für den beruflichen Erfolg. Nicht nur die Worte, sondern vor allem unsere nonverbalen Signale bestimmen den Eindruck, den wir auf andere machen. Dass Sie Ihre individuelle Wirkung kennen und steuern lernen, dafür stehe ich ein.»

TEILNEHMERKREIS

«Personal Performance» ist zugeschnitten auf Führungskräfte, die vor allem die nonverbalen Elemente der Kommunikation weiterentwickeln und noch bewusster einsetzen wollen. Angesprochen sind Manager aus allen Unternehmensbereichen, die ihr Unternehmen sowohl nach innen wie nach aussen exzellent vertreten wollen.

ERFAHRUNGSUSTAUSCH

Phasen der intensiven Arbeit wechseln ab mit entspannenden, spielerischen und kreativen Elementen. Diskussionen sowohl im Plenum als auch im kleinen Team führen zum Erfahrungsaustausch. Die heterogene Teilnehmerstruktur trägt zu einer ganzheitlichen Betrachtungsweise bei, indem Lösungsansätze aus verschiedensten Perspektiven kritisch beleuchtet werden.

Durchführungsorte



Hotel Hermitage, Luzern

An privilegierter Lage direkt am Vierwaldstättersee, bietet Ihnen das Seehotel Hermitage genau die richtige Mischung aus Erholen und Erleben – mit viel Liebe zum Detail und einem spürbaren Flair fürs Besondere. Damit Sie mit allen Sinnen geniessen können. Den See, die Berge, die Stadt, die exzellente Küche und die einzigartige Ambiance.

www.hermitage-luzern.ch



Hotel Einstein, St.Gallen

Mitten im kulturellen Zentrum nahe der Fussgängerzone gelegen, bietet das elegante Hotel Einstein ein Gourmetrestaurant, ein legeres Bistro, eine gemütliche Bar und eine Zigarren-Lounge. Ein Spa mit Innenpool, Sauna, Dampfbad, Kristallbad und Massagen lädt zum Entspannen ein.

www.einstein.ch

Teilnahmegebühr

CHF 4'200 | EUR 3'650

Informationen und Anmeldung

Telefon (41) 071 222 51 53

www.mssg.ch/personalperformance

TRANSFORM!

Die Frage ist nicht, ob wir unser Verständnis von Führung verwandeln müssen, sondern wie wir diesen Wandel meistern. Gewiss, es herrscht kein Mangel an Ratgebern und Checklisten. Doch wo bleibt das Gesamtbild, welches uns Orientierung stiftet und uns vor Insellösungen bewahrt?

«TRANSFORM!» stellt der Praxis genau das bereit – ein integriertes und kohärentes Führungsmodell, das alle Dimensionen vernetzt: Denken und Fühlen, Werte und Ziele, Herkunft und Zukunft, unternehmerische Strategie und Lebenskonzepte.



www.mssg.ch/transform

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN

Fürstenlandstrasse 41
9001 St.Gallen
Telefon (41) 071 222 51 53



office@mssg.ch | www.mssg.ch