

Executive Education
Gesamtprogramm

OFFEN, VERNETZT, SICHER.

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■

ST. GALLEN
NEZ

Personal Performance

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

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 die eigene 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.

www.mssg.ch/personalperformance

Corporate Program

Diese Veranstaltung kann als firmeninternes Corporate Program (für 5–15 Personen) durchgeführt werden. Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter inhouse@mssg.ch.

Variante 1: Praxiserprobtes Standardprogramm

Unsere bewährten Programme für Unternehmen mit geringem Anpassungsbedarf
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 12'900 | EUR 12'600

Variante 2: Customized Program

Auf den Bedarf zugeschnittenes Programm für Unternehmen mit speziellen Anforderungen
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 15'200 | EUR 14'900

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 Sprechausdruck. 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. Distanzonen. 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.

St.Galler Abschluss zu diesem Programm

Dieses Seminar können Sie auch als Teil eines Lehrgangs absolvieren, wahlweise mit Zertifikat oder Diplom als Abschluss.

Mehr dazu unter www.mssg.ch/abschluesse