



Präsentations- und Persönlichkeitstrainings

Wirkungsvoll Präsentieren.

SEMINARE

INHALTSVERZEICHNIS



Präsentation

Seite 3

- Auftritt, Stil und Wirkung
- Wirkungsvoll präsentieren
- Überzeugend visualisieren
- PowerPoint effizient nutzen



Persönlichkeit

Seite 8

- Persönlichkeit entwickeln
- Mitarbeiter coachen
- Teams zum Erfolg führen
- Motiv-Analyse nach dem Reiss-ProfilTM

SEMINARE

PRÄSENTATION



- Auftritt, Stil und Wirkung
- Wirkungsvoll präsentieren
- Überzeugend visualisieren
- PowerPoint effizient nutzen



AUFTRITT, STIL UND WIRKUNG

Durch sich selbst überzeugen.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar, in jeder Situation sicher aufzutreten. Dazu gehören die Beratung über den eigenen Kleidungsstil genau so, wie die Unterweisung in modernen Umgangsformen. Dieses Seminar wird zusammen mit einer Stiltrainerin durchgeführt.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an (Nachwuchs)führungskräfte, die vor neuen Aufgaben stehen und Auftritt und Stil in ihrer Wirkung aufeinander abstimmen und verbessern möchten.

Seminardauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

6 bis 10 Personen

Handout

Die Teilnehmer erhalten individuelle Unterlagen über ihren Farb- und Stiltyp sowie wertvolle Checklisten.

Highlights

- Den richtigen Stil finden
- Den eigenen Farbtyp kennen lernen
- Das individuelle Erscheinungsbild reflektieren
- Außenwirkung wirkungsvoller gestalten
- Selbstsicherheit erlangen
- Schwierige Situationen souverän meistern
- Moderne Umgangsformen kennen lernen und in der Praxis anwenden

Mit Farb- und Stilberatung

Praxis

Nach einer kurzen Theorievermittlung geht es direkt in die Praxis: Sie erhalten eine individuelle Farb- und Stiltypbestimmung. Anschließend erlernen die Teilnehmer in Rollenspielen, falsche Umgangsformen zu berichtigen.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.

SEMINARE

WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN

Wie Sie Ihre Selbstsicherheit steigern und Ihr Publikum begeistern.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen, durch einen souveränen und sympathischen Auftritt, ihr Publikum zu überzeugen und zu faszinieren – auch in schwierigen Situationen. Im Vordergrund steht die Entwicklung der Selbstsicherheit und wie diese wirkungsvoll eingesetzt werden kann.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an (Nachwuchs)führungskräfte, die ihre Präsentationskompetenz ausbauen möchten.

Seminardauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

6 bis 10 Personen

Handout

Das Handout umfasst theoretische Grundlagen und wertvolle Checklisten. Ferner erhalten die Teilnehmer eine DVD mit den Kameraworkshops.

Highlights

- Ziele einer Präsentation: Informieren, überzeugen, motivieren
- Zielgruppenanalyse: Der Köder muss dem Fisch schmecken
- Aussagen und Argumente auf den Punkt bringen
- Präsentationen dramaturgisch strukturieren
- Durch präzise Wortwahl prägnant formulieren
- Die eigene Körpersprache kennen und wirkungsvoll einsetzen
- Lampenfieber und Blackout souverän beherrschen
- Schwierige Situationen entspannt meistern
- Kritische Fragen präventiv integrieren und schlagfertig beantworten

Praxis

Die Teilnehmer präsentieren eigene und fremde Themen vor der Gruppe. Diese Workshops werden per Videokamera aufgezeichnet und in anschließenden Feedback-Runden ausführlich diskutiert.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.

**Kameraworkshop
mit Teilnehmer-DVD**

SEMINARE

ÜBERZEUGEND VISUALISIEREN

Komplexe Sachverhalte anschaulich darstellen.

Seminarziel

Kunden, Geschäftspartner, Kapitalgeber, Analysten und Medienvertreter wollen Informationen auf einen Blick verstehen können. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, Informationen grafisch so aufzubereiten, dass komplexe Sachverhalte sofort transparent werden.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die mit der grafischen Darstellung von Informationen betraut sind.

Seminardauer

1 Tag

Teilnehmerzahl

8 bis 12 Personen

Handout

Das Handout umfasst theoretische Grundlagen und wertvolle Checklisten.

Highlights

- Die Möglichkeiten visueller Kommunikation souverän beherrschen
- Komplexe Sachverhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- Farben, Typografie und Gestaltungsraster konsequent einsetzen
- Inhalte und Kernaussagen auf das Wesentliche reduzieren
- Diagramme und Tabellen übersichtlich aufbauen
- Texte in verständliche Grafiken übersetzen

**Eigene Charts
optimieren**

Praxis

Die Teilnehmer besprechen in der Gruppe eigene Visualisierungen. Nach einer umfassenden Theorievermittlung werden in einzelnen Workshops Verbesserungsmöglichkeiten vermittelt.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.



POWERPOINT EFFIZIENT NUTZEN

Beherrschen Sie das Programm, nicht umgekehrt!

Seminarziel

In den meisten Unternehmen wird PowerPoint zur Gestaltung von Präsentationen eingesetzt. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie mit wenig Aufwand Informationen wirkungsvoller und verständlicher aufbereiten können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an (Nachwuchs)führungskräfte, die ihre PowerPoint-Kompetenz ausbauen möchten. Die Inhalte werden an die Vorkenntnisse der Teilnehmer angepasst.

Seminardauer

1 Tag

Teilnehmerzahl

6 bis 10 Personen

Handout

Das Handout umfasst theoretische Grundlagen und wertvolle Checklisten.

Highlights

- Wichtige Einstellungen im Folienmaster
- Grundsätzlicher Aufbau von Charts und Überblick über die einzelnen Charttypen
- Verwendung von Farben und Typografie
- Objekte gestalten, verändern und ausrichten
- Textcharts auf das Wesentliche reduzieren und in anschauliche Grafiken transferieren
- Diagramme und Grafiken aussagekräftig gestalten und problemlos verändern
- Tabellen in Excel aufbereiten und in PowerPoint exportieren
- Aktionseinstellungen und Animationen
- Hyperlinks und Backup-Folien
- Handouts, Notizenseiten und Co.



Praxis

Die Teilnehmer bringen eigene PowerPoint-Präsentationen mit, die in der Gruppe besprochen werden. Im Seminar werden an Hand des vermittelten Wissens neue Charts erstellt.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.

SEMINARE

PERSÖNLICHKEIT



- Persönlichkeit entwickeln
- Mitarbeiter coachen
- Teams zum Erfolg führen
- Motiv-Analyse nach dem Reiss-Profile™

SEMINARE

PERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN

Sich der eigenen Stärken bewusst werden.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen, die eigene Persönlichkeitsstruktur zu begreifen. Sie werden sich über ihre eigenen Handlungsmotive klar und können Ziele bewusst angehen. Daraus erwächst Motivation für kommende Aufgaben.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich ebenso an (Nachwuchs)führungskräfte, die mit neuen Aufgaben betraut werden, wie auch an Menschen, die eine berufliche Neuorientierung anstreben.

Seminardauer

1 bis 2 Tage

Teilnehmerzahl

8 bis 12 Personen

Handout

Das Handout umfasst theoretische Grundlagen und wertvolle Checklisten.

Highlights

- Den inneren „Schweinehund“ überwinden
- Alte Muster zielorientiert hinterfragen
- Die eigene „Komfortzone“ bewusst reflektieren
- Frustration souverän überwinden
- Positive Eigenmotivation beherrschen
- Persönliche Zukunftsfragen strukturiert beantworten
- Wege zum Ziel konsequent gehen

Zahlreiche
Rollenspiele

Praxis

Nach einer umfassenden Theorievermittlung lernen die Teilnehmer in Rollenspielen, ihre Persönlichkeit wirkungsvoller einzusetzen.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.



MITARBEITER COACHEN

Vertrauen schaffen – Menschen motivieren.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar, ihre Mitarbeiter auch in schwierigen Situationen zu begleiten und gezielt Motivation aufzubauen. Dabei steht der selbstbewusste Umgang mit Problemen im Vordergrund. Das Training versteht sich bewusst als Prävention und langfristige Maßnahme.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter nicht nur führen, sondern auch als Coach begleiten möchten.

Seminardauer

1 Tag

Teilnehmerzahl

8 bis 12 Personen

Handout

Das Handout umfasst theoretische Grundlagen und wertvolle Checklisten.

Highlights

- Die Mitarbeiter zielgruppengerecht motivieren
- Die richtigen Fragetechniken sicher beherrschen
- Die inneren Konflikte der Mitarbeiter gezielt spüren und aufgreifen
- Bei Fehlverhalten richtig reagieren
- Unfairen Angriffen souverän begegnen
- Zielsichere Wege aus der Frustration finden
- Kritik ohne Verletzungen vortragen
- Die richtigen Schritte zur Konfliktlösung ergreifen
- Probleme konsequent in Ziele verwandeln

**Praxisorientierte
Mitarbeitergespräche**

Praxis

Die Teilnehmer lernen nach einer umfangreichen Theorievermittlung, in ausgewählten Rollenspielen das erlernte Wissen zielsicher in die Praxis umzusetzen.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.



TEAMS ZUM ERFOLG FÜHREN

Gemeinsam Stärke entwickeln.

Seminarziel

Die Teilnehmer lernen, in ihrem Team die Basis neu festzulegen, klare Regeln aufzustellen, gezielt Teammotivation zu betreiben und Konflikte anzugehen. Dabei steht der selbstbewusste Umgang mit Problemen im Vordergrund. Das Training versteht sich bewusst als Prävention und als begleitende Maßnahme in Veränderungsprozessen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an (Nachwuchs)führungskräfte und Teammitglieder, die sich im Umbruch befinden und neue Anstöße brauchen.

Seminardauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Handout

Das Handout umfasst theoretische Grundlagen und wertvolle Checklisten.

Highlights

- Die aktuelle Team-Phase analysieren
- Die Team-Basis klären
- Die Teamfähigkeit der einzelnen Mitglieder überprüfen
- Definition der einzelnen Rollen im Team
- Teamregeln prägnant formulieren
- Teamkiller konsequent eliminieren
- Kritik ohne Verletzungen vortragen
- Bei Fehlverhalten richtig reagieren
- Die richtigen Schritte zur Konfliktlösung ergreifen
- Probleme konsequent in Ziele verwandeln

**Optimierung Ihrer
Team-Performance**

Praxis

Die Teilnehmer lernen ihre Rolle im Team kennen, definieren gemeinsam entwickelte Team-Regeln und vertiefen das erlernte Wissen in praxisnahen Rollenspielen.

Transfersicherung

Drei Monate nach dem Seminar erfolgt auf Wunsch ein Follow-up-Tag zur Vertiefung.



MOTIV-ANALYSE NACH DEM REISS-PROFILE™

Die 16 Lebensmotive der eigenen Persönlichkeit.

Ziel

Das Reiss-Profile, entwickelt von Prof. Steven Reiss, Univ. Ohio USA, analysiert die 16 Lebensmotive eines Menschen. Wird man sich über diese klar, lassen sich Verhaltensmuster leichter erklären. Die Teilnehmer verstehen Ihre eigenen Motivatoren und Antriebskräfte und erkennen ihre individuellen Stärken, die sie wiederum in ihrem persönlichen Lebens- und Arbeitsumfeld besser einsetzen können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Menschen, die ihre Persönlichkeit weiter entwickeln wollen, Führungskräfte, die ihr Team besser kennen lernen möchten und Personalleiter im Recruiting.

Dauer

½ Tag Einzelcoaching/Teilnehmer

Teilnehmerzahl

1 Person, bei Teams bis max. 10 Personen

Handout

Die Teilnehmer bekommen ihr individuelles Reiss-Profile ausgehändigt.

Highlights

- Erstellung eines Reiss-Profiles und dessen Auswertung im persönlichen Gespräch (2 bis 3 Stunden), in dem bereits Handlungsmöglichkeiten definiert werden
- Sie erlangen durch Ihr Motivationsprofil wertvolle Erkenntnisse über Handlungsmöglichkeiten für
 - Mitarbeitermotivation
 - Mitarbeiterführung
 - Teamentwicklung
 - Personalentwicklung
 - Recruiting

**Optimierung Ihrer
Team-Performance**

Praxis

Die 16 Lebensmotive sind: Macht, Unabhängigkeit, Neugier, Anerkennung, Ordnung, Sparen/Sammeln, Ehre, Idealismus, Beziehungen, Familie, Status, Rache/Kampf, Schönheit, Essen, körperliche Aktivität, emotionale Ruhe.

Transfersicherung

Anschließende Coachings tragen zur weiteren Persönlichkeitsentwicklung bei. Ein Reiss-Profile ist ein sehr guter Ausgangspunkt für ein längerfristiges Coaching.



Ihre persönliche Begleiterin für Ihren Präsentationserfolg!

So nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

friends at work GbR
Schöngesinger Straße 64
Tel.: +49 8141 – 536 85 65
www.friendsatwork.de

Melanie Kuhlmann
Diplom-Betriebswirtin
Mobil: +49 170 – 540 78 38
mk@friendsatwork.de

Melanie Kuhlmanns Kompetenzen:

- Diplom-Betriebswirtin (FH)
- seit 2000: Trainerin bei ManagementCircle
- seit 2002: Autorin zahlreicher Management-Lehrgänge
- seit 2005: Business Coach (DVCT)
- seit 2009: Reiss-Profile-Master™

Ausgewählte Referenzen:

1&1 ▪ almeda ▪ Arcandor ▪ BayWa ▪
Corpus Sireo ▪ D.A.S. ▪ DIS AG ▪ DKV ▪
E.On ▪ ERGO ▪ Generali ▪ Hamburg
Mannheimer ▪ HypoVereinsbank ▪
Johnson & Johnson ▪ Kabel Bayern ▪
MTU ▪ Munich Re ▪ Novartis ▪ Postbank
▪ PwC ▪ Sanofi-Aventis ▪ Valeo ▪ Victoria
Versicherungen