

Erfahren Sie, was im Innersten Ihres Gegenübers vor sich geht!

Seminar

Führen mit Profiling-Techniken

Menschen lesen und persönlichkeitsbezogen motivieren



Die Top-Themen:

- Ihr Gegenüber anhand von Mimik, Gestik und Stimme in wenigen Sekunden entschlüsseln
- Geheimnisse der Körpersprache: Was der Körper über die innere Haltung, Absichten und Bedürfnisse verrät
- Flüchtige Boten der Wahrheit: Ausflüchte und Schwindeleien erkennen
- Mit emotionaler Intelligenz den Team- und Unternehmenserfolg steigern
- Sich in schwierigen Lagen durchsetzen und motivierend Kritik üben

Termine und Orte

21. und 22. September 2021
Düsseldorf

18. und 19. Januar 2022
München

Der Polizeiausbilder und Vernehmungstrainer für Feldjäger entführt Sie in die spannende Welt der Körpersprache.

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Päd. (univ) Robert Körner,
Trainer, Speaker, Kolumnist,
Führungskrafttrainer, Campus
Körner, Pirna

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Führungskräfte stehen täglich vor der Herausforderung, ihre Mitarbeiter zu verstehen, sie anhand nonverbaler Signale und Sprachmuster richtig einzuschätzen und darauf angemessen zu reagieren. Mit guter Menschenkenntnis sowie emotionaler Intelligenz kann dies gelingen. Es bedarf hierfür einer großen Portion Empathie sowie kommunikativen Geschicks, um entsprechend wertschätzend und motivierend zu überzeugen.

Dazu zählt, kleinste körpersprachliche Signale eindeutig entschlüsseln, Bedürfnisse und Absichten anderer „von den Augen ablesen“ sowie den eigenen Auftritt nonverbal bewusst steuern zu können. Diese Fähigkeiten sind elementar für Führungskräfte, um in Gesprächen die Reaktionen richtig zu deuten und auch bei auftretenden Widerständen elegant und eloquent auf sein Gegenüber eingehen zu können.

Dieses einzigartige Seminar hebt Ihre Wahrnehmungskompetenz auf ein völlig neues Level. Sie sind anschließend in der Lage, blitzschnell nachzuvollziehen, was in anderen Menschen vor sich geht und welche Denkmuster, Bedürfnisse und Motive Ihre Gesprächspartner haben. Sie trainieren, Einwände von Vorwänden zu unterscheiden und erfahren rhetorische Perlen, mit denen Sie jeder Lage Herr werden.




Zielgruppe

- Führungskräfte aller Ebenen
- Führungskräftenachwuchs
- Projektleiter mit und ohne Vorgesetztenfunktion

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Päd. (univ) Robert Körner, Trainer, Speaker, Kolumnist, Führungskrafttrainer, Campus Körner, Pirna



Der Diplom Pädagoge Robert Körner ist ehemaliger Offizier der Militärpolizei, der sich als Trainer und Speaker auf das Themenfeld der nonverbalen Kommunikation spezialisiert hat. Seit 2013 schult und berät er bundesweit zahlreiche Unternehmen beim pointierten Einsatz und der Deutung nonverbaler Signale.

Hierzu erscheint auch seine regelmäßige Kolumne „Mimik. Macht. Meinung.“ in der Sächsischen Zeitung und Freien Presse. Zudem ist der gebürtige Pirnaer als Dozent und Trainer an der Hochschule der Sächsischen Polizei im Bereich Kommunikation tätig. Seine Trainings profitieren vor allem von seiner Lebendigkeit, wobei er sein Wissen beispielreich und seine beruflichen Erfahrungen unterhaltsam wie anschaulich vermittelt.

Seminarmethoden

Das Training ist mit einer Vielzahl an praxisnahen Übungen sowie prominenten Videobeispielen durchsetzt, um die bestmögliche Nachhaltigkeit und Integration der Methoden und Erkenntnisse in den beruflichen Alltag zu erzielen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Die Macht der Beeinflussung

04. und 05. Oktober 2021, Potsdam

Schwierige Mitarbeiter führen

24. und 25. Januar 2022, Frankfurt am Main

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 16:30 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

Wissenschaftliche Grundlagen zur nonverbalen Kommunikation

- Was der Körper verrät und was nicht
- Wie der Körper die innere Haltung beeinflusst
- Mythen der Körpersprache
- Funktionsweise des limbischen Systems
- Die Basisemotionen nach Ekman

++ Selbsttest: Wie steht es um Ihre intuitive Empathie?

Basisemotionen mimisch erkennen und deuten

- „Der Fehler des Othello“: Entlarven Sie Lügen, die keine sind?
- Gesichtsausdruck im Normalzustand: Die Bedeutung der Baseline und deren Identifikation
- Subtile Erkennungsmerkmale der Basisemotionen
- Flüchtige Boten der Wahrheit: Die Bedeutung und Erkennung von Mikroexpressionen
- Grundlagen der Lügenerkennung

++ Übung: Identifizieren Sie die Baseline Ihres Gegenübers, erkennen prototypische Emotionsausdrücke und enttarnen nonverbal die Repräsentationssysteme des Gehirns.

Geheimnisse von Gestik und Stimme

- Wissenschaftliche Elemente der Körpersprache
- Gestische Entgleisungen erkennen
- Die Stimme als emotionaler Indikator
- Das Ranking kommunikativer Informationskanäle

++ Praxisübung „Schummelmax“: Enttarnen Sie Emotionen auditiv.

P-POWER-Strategie: Überzeugen in schwierigen Gesprächen

- Embodiment: Nonverbale Vorbereitung auf schwierige Gespräche
- Pointierter Einsatz von Power-Posen
- Durchsetzen mit bewusster Körpersprache
- Vertrauen und Sympathie nonverbal aufbauen

++ Übung „Der Fels in der Brandung“: Lernen Sie, wie Sie durch Ihre Körpersprache Vertrauen gewinnen und kontrolliert kommunizieren.

Persönlichkeitsprofiling

- Die vier Persönlichkeitstypen nach Körner
- Leitmotive des Gegenübers enttarnen
- Stärken und Entwicklungsfelder im Team erkennen und nutzen
- Wie Mimik und Gestik den Charakter offenbaren

++ Lernen Sie sich in einem Selbsttest zur Kernkompetenz besser kennen, in einer Gruppenübung werden wir dann Selbst-, Fremd- und Metabild abgleichen. Freuen Sie sich zudem auf die „Prototypenparade“.

Kommunikative Kompetenz: Überzeugen in schwierigen Lagen

- Persönlichkeitsbezogene Argumentation
- Kritisieren, aber richtig!
- Einwände erkennen und kommunikativ auflösen
- Beziehungsfördernde Kommunikation in hochemotionalen Situationen
- Selbstsicherer Umgang bei Anfeindungen: Der 8 Mile Effekt

++ Übung: Bauen Sie Ihre Kommunikationskompetenz mit der „Topf-Deckel-Strategie“ aus, überzeugen Sie schwierige Gesprächspartner und wenden die „V-I-R-Regel“ an.

++ Inkl. Videoanalyse von Fallbeispielen bei den praktischen Übungen!



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sie erfahren, was nonverbale Kommunikation über einen Menschen verrät und was nicht.
2. Sie erkennen, wie Mimik und Gestik die Persönlichkeit offenbaren.
3. Sie lernen, wie Sie Unwahrheiten Ihres Gegenübers entlarven.
4. Sie üben, mittels Körpersprache in schwierigen Führungssituationen dennoch zu überzeugen.
5. Sie lernen, Einwänden kommunikativ so zu begegnen, dass sie sich in Wohlgefallen auflösen.

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar	
<input type="checkbox"/> 21. und 22. September 2021 Düsseldorf (09SE093003)	<input type="checkbox"/> 18. und 19. Januar 2022 München (09SE093004)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Düsseldorf: NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186 - 188, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7811-0,
E-Mail: nhduesseldorf@nh-hotels.com

München: München Airport Marriott Hotel, Alois-Steinecker-Str. 20, 85354 Freising, Tel. +49 8161/966-0,
E-Mail: info@munch-airport-marriott.de

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

