



# Das Erfolgssystem: Emotionen erkennen

präzise – schnell – zielführend

## Mit Menschenkenntnis immer einen Schritt voraus

**Das Gesicht und seine Emotionen – Makro- und Mikroexpressionen**  
Entwickeln Sie den klaren Blick – nichts bleibt verborgen!

### Wahrnehmung der Persönlichkeit

WER ist WIE gestrickt? Die unterschiedlichen Naturelle und ihre Bedürfnisse

### Verhalten und Motive erkennen

Mit der richtigen Fragetechnik wichtige und notwendige Signale provozieren

### Situationen souverän steuern

Mehr Gesprächserfolge, optimale Entscheidungen und Deeskalation bei Konflikten

## DAS LERNEN SIE

- > Geschäftspartner, Mitarbeiter und Kunden erfolgreicher einschätzen
- > Wahrheiten und Potenziale strategisch und schneller erkennen
- > Mitarbeiter und Bewerber zuverlässiger beurteilen
- > Ihren individuellen Führungsstil effektiv einsetzen
- > Mitarbeiter- und Kundenbindung erhöhen

**SPECIAL:** Mimikresonanz-Test zur individuellen Erfolgsmessung

EMOTIONALE INTELLIGENZ IST  
DIE WÄHRUNG DER ZUKUNFT!

ENTWICKELN SIE  
DEN BLICK

– Emotionserkennung bei  
der Bundespolizei!



# SEMINARBESCHREIBUNG

## Die individuelle Bedienungsanleitung für Menschen

Wir begegnen Menschen, kommunizieren permanent und schaffen idealerweise ein positives Gesprächsklima. Wir freuen uns über zielführende Gespräche, gute Ergebnisse und richtige Entscheidungen. Nicht immer sind wir jedoch in der Lage, Persönlichkeit, Mimik und Emotionen unseres Gegenübers konkret zu deuten. Manchmal können wir nicht richtig einschätzen, wen wir vor uns haben. Zwei Faktoren garantieren Erfolg: Die schnelle und präzise Wahrnehmung des Menschen UND die richtige Deutung und Nutzung der eigenen Beobachtungen.

## Von dünnem Eis auf festen Boden - vom Bauchgefühl zur Sicherheit - vom Mutmaßen zur Überzeugung

Erlernen Sie eine sofort in Ihrem Alltag umsetzbare wissenschaftliche und effektive Methode. Nehmen Sie innerhalb kürzester Zeit Emotionen Ihres Gegenübers wahr. Interpretieren Sie den Charakter und die Persönlichkeit eines Menschen richtig. Trainieren Sie den erfolgreichen Umgang.

## IHR NUTZEN

Fördern Sie Ihre Menschenkenntnis. Profitieren Sie von jahrzehntelanger Expertise. Mit dieser einfachen und zielführenden Methode können Sie

- > als Führungskraft Ihre wertschätzende Führung steigern.
- > im Kontakt mit Geschäftspartnern einen schnelleren Zugang zu deren Motiven erlangen.
- > Kundenbedürfnisse besser erkennen und Kundenzufriedenheit und -bindung gewährleisten.
- > im Recruiting optimaler den passenden Kandidaten für die jeweilige Position finden.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Ricarda Baldauf

Junior Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-21

ricarda.baldauf@management-forum.de



## IHR TRAINER



Christoph Rosenberger ist Mimik- und Physiognomik-Spezialist und verfügt über 17 Jahre psychologische Trainingserfahrung in den Bereichen Führungs- und Verkaufspsychologie sowie über 11 Jahre Erfahrung im Investment Banking und der Industrie. Er ist Gründer der Morphosophie® sowie des österreichischen Dachverbandes für Physiognomik. Der Unternehmensberater und Buchautor gilt als einer der renommiertesten Gesichtsleser im deutschsprachigen Raum. Zu seinen Kunden zählen namhafte deutsche Konzerne, mittelständische Unternehmen und auch Privatpersonen, die sich und ihre Menschenkenntnis (be)fördern wollen. Er schulte bereits Vernehmungstrainer der Österreichischen Bundespolizei erfolgreich in der Emotionserkennung. Christoph Rosenberger absolvierte ein Studium zum Dipl. Psycho-Physiognomiker (HIZ) in der Schweiz sowie zahlreiche mimische Fortbildungen, unter anderem zum zertifizierten Profiler

und Mimikresonanztrainer nach Dirk Eilert, einem der Pioniere der Emotionsforschung. Ihm gelingt es, komplexe Themen wie kollektive Intelligenz, Menschenführung, Verkaufstaktik, Verkaufsstrategie oder praktische Menschenkenntnis gehirngerecht und genussvoll aufzubereiten und nachhaltig zu vermitteln.

## METHODE

Messen Sie Ihre Emotionserkennungsfähigkeit VOR und NACH dem Seminar mit dem Mimikresonanz-Test. Diese Fähigkeit ist für den Aufbau und Erhalt von Beziehungen von enormer Bedeutung und auch Teil psychologischer Konzepte, wie z. B. der emotionalen Intelligenz und der Empathie.

Fallbeispiele, intensive Trainingseinheiten, Selbstreflexion und direktes Feedback des Trainers wechseln im Seminar einander ab. Sie analysieren Fotos, Videos und arbeiten live mit Hilfe von Arbeitsblättern und Checklisten. Der lebendige Mix und die begrenzte Teilnehmerzahl gewährleisten einen nachhaltigen Praxistransfer.

## ZEITLICHER ABLAUF

### Erster Seminartag

**10.00 Uhr** Beginn des Seminars

**13.00 Uhr** Gemeinsames Mittagessen

**18.00 Uhr** Ende des Seminars

### GET-TOGETHER:

Management Forum Starnberg lädt Sie am Abend des ersten Tages ein zum Dialog mit der Seminarleitung und den Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

### Zweiter Seminartag

**9.00 Uhr** Beginn des Seminars

**12.00 Uhr** Gemeinsames Mittagessen

**16.30 Uhr** Ende des Seminars

*Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.*

## TEILNEHMERSTIMMEN ZUM REFERENTEN:

„Begeistert, mitreißend und voller Energie!“

„Lebendig, spannend, menschlich zugewandt und angenehm!“

„Ein Geschenk!“

## ERSTER SEMINARTAG:

### **Das Erfolgssystem Teil I Emotionserkennung – Mimik und Gestik Die Mimik ist die Bühne unserer Gefühle**

#### **Mimik lesen**

- > Emotionen haben eine Funktion
- > Die Wirkungsregel 10-35-55
- > Sich selbst verstehen, um andere verstehen zu können.
- > Intensive Wahrnehmung der Mimik des Menschen
- > Beobachtung und Interpretation: Wie gelingt eine Unterscheidung?
- > Facial Action Coding System (FACS): Bewährtes wissenschaftliches System in der Anwendung



#### **Mimik entschlüsseln**

- > Das limbische System und das Gesicht
- > Richtige Interpretation mimischer Signale: Unterschied von Mikro- / Makroexpressionen und subtilen Expressionen
- > Die einzelnen Teile des Gesichts und ihre Bedeutung
- > Die sieben mimischen Einwandssignale
- > Gefühle und Wünsche benennen
- > Emotionsausdrücke in der Körpersprache
- > Trigger und Funktionen
- > Profiling in der Praxis
- > Neueste Erkenntnisse aus der Emotionsforschung sowie der Persönlichkeits- und Motivationspsychologie



#### **TRAININGSEINHEIT**

- > Wie bereite ich mich auf Gespräche vor?
- > Welche Signale sind wichtig für einen Gesprächserfolg?
- > Welche Fragen stelle ich, um Reaktionen auszulösen, deren Mimik ich lesen kann?
- > Wie provoziere ich Situationen, in denen Emotionen erkennbar werden?
- > *PRAXISÜBUNGEN mit dem Motivkompass®*

## ZWEITER SEMINARTAG:

### **Das Erfolgssystem Teil II Charakter- und Persönlichkeitserkennung Keine Form ohne Information**

#### **Betrachtung des gesamten Menschen**

- > Einstieg in das Thema – Beispiele aus Politik, Kultur und Sport
- > Außenansicht interpretieren: Was sehe ich?
- > Charakterzüge und Grundbedürfnisse des Gegenübers: Erste Erkenntnisse
- > Wo und wie treten die inneren Kräfte nach außen?



#### **Definition der drei Grundpersönlichkeitstypen: Ruhe-, Bewegungs- und Empfindungstyp**

- > Grundlagen der Psycho-Physiognomik
- > Bedeutung und Rückschlüsse von Kopf- und Körperform des Menschen
- > Benennung der Ausstrahlungsqualitäten der einzelnen Typen
- > Die unterschiedlichen Bedürfnisse



#### **Systemische Deutung von Körper, Kopf, Gesichts- und Augenausdruck**

- > Eigenwahrnehmung: Wer bin ich selbst?
- > Welche Grundbedürfnisse erkenne ich bei meinem Gegenüber?
- > Rückschlüsse von Struktur und Form auf das Verhalten
- > Wer braucht welchen Führungsstil?
- > Denker oder Macher?
- > Teamplayer oder Einzelkämpfer?
- > Verborgene Potenziale und Talente erkennen



#### **TRAININGSEINHEIT**

- > Wie erfasse ich einen Menschen in seiner Gesamtheit?
- > Wie reagiere ich auf erkannte Bedürfnisse?
- > Wie setze ich idealerweise Teams zusammen aufgrund der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen?
- > Welche Form der Konfliktlösung für welchen Typ?
- > *Vertiefende Praxis im ROLLENSPIEL*

**ZIELGRUPPE**

Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihr Gegenüber richtig lesen, verstehen und einschätzen wollen. Angesprochen sind alle Fach- und Führungskräfte, deren Ziel es ist, Charakter- und Mimikkunde im Berufsleben gewinnbringend zu nutzen. Ebenso richtet sich das Seminar an Verkäufer, HR-Professionals, Coaches und Juristen und alle, für die eine gute Menschenkenntnis unerlässlich ist.

**ANMELDUNG**

> per Telefon: +49 8151 2719-0 > per Telefax: +49 8151 2719-19  
> per E-Mail: info@management-forum.de > per Internet: www.management-forum.de/eq  
> per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

**TEILNAHMEGEBÜHR**

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Außerdem erhalten Sie 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn optional einen Zugang zum Mimikresonanz-Online-Test mit individueller Auswertung, um Ihre Emotionserkennungsfähigkeit vor und nach dem Seminar zu messen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

**RÜCKTRITT**

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

**TERMINE UND ORTE**

**Donnerstag, 14. Mai und Freitag, 15. Mai 2020 in München:** Novotel München City Arnulfpark, Arnulfstrasse 57, D-80636 München, Tel.: +49 89 242078-0, Fax: +49 89 242078-150, E-Mail: H8866@accor.com, Internet: www.novotel-muenchen-city-arnulfpark.com, Zimmerpreis: € 146,- inkl. Frühstück.  
**Dienstag, 10. November und Mittwoch, 11. November 2020 in Köln:** EuroNova arthotel, Zollstockgürtel 65, 50969 Köln, Tel.: +49 221 933330-0, E-Mail: info@euronova-arthotel.de, Internet: www.euronova-arthotel.de, Zimmerpreis: € 101,50 inkl. Frühstück.

**ZIMMER-  
RESERVIERUNG**

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.


**REGISTRIERUNG**

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketen, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

**MANAGEMENT  
FORUM STARNBERG**

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte.

**ANREISE**

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg!  
(Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

**INHOUSE-  
SCHULUNGEN UND  
EINZEL-COACHINGS**

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

Fax +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/eq](http://www.management-forum.de/eq)



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Intensivseminar

**Das Erfolgssystem: Emotionen erkennen**

- 14./15. Mai 2020 in München
- 10./11. November 2020 in Köln

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Elisabeth Di Muro  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
<hr/>	<hr/>
Vorname	Vorname
<hr/>	<hr/>
Position	Position
<hr/>	<hr/>
Abteilung	Abteilung
<hr/>	<hr/>
Firma	
<hr/>	
Straße/PF	PLZ/ Ort
<hr/>	<hr/>
Telefon	Telefax*
<hr/>	<hr/>
E-Mail*	
<hr/>	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
<hr/>	<hr/>
Datum	Unterschrift
<hr/>	<hr/>

X8994/8995

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.