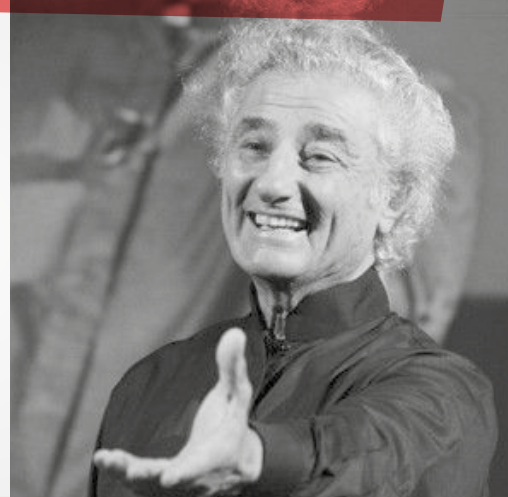


Erfolg durch Körpersprache

mit dem weltbekannten Körpersprache-
Experten Prof. Samy Molcho



Gestik, Mimik und Körperhaltung bewusst wahrnehmen und selbst richtig einsetzen

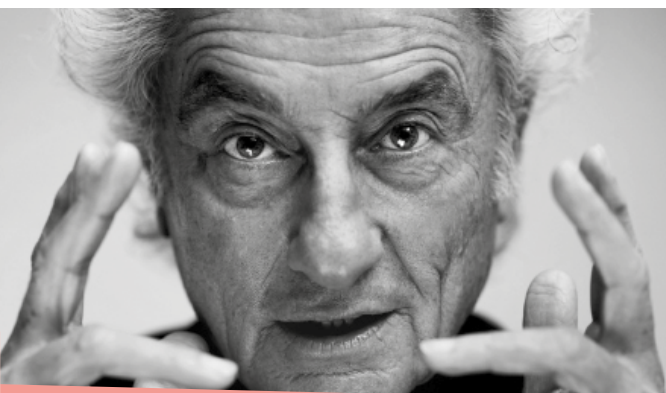
- > Sinnesorgane als **Informationsträger**
- > Abneigung und Zuneigung als **körpersprachlicher Ausdruck**
- > **Die eigene Wahrnehmung** für Körpersprache schärfen
- > **Ziele des Gesprächspartners** anhand der Körpersprache lesen
- > **Erfolgreicher verhandeln, verkaufen, präsentieren, gehenführen und motivieren**

IHR EXPERTE:

Samy Molcho

- > Internationale Kapazität auf dem Gebiet der Körpersprache
- > Autor zahlreicher Bestseller
- > Emeritierter Univ.-Professor an der Universität für Musik und darstellende Kunst in Wien
- > Einer der bedeutendsten Pantomimen des 20. Jahrhunderts

SAMY MOLCHO LIVE -
EIN ERLEBNIS!



Was macht Erfolg aus und wie drückt sich Erfolg durch Körpersprache aus?

Die Augen als Fenster zur Seele
Der Nacken als Symbol der Beweglichkeit
Die Arme als Signal für Handlungsfähigkeit
Die Schulterpartie für Belastbarkeit und Teamfähigkeit
Der Brustkorb als Energie-Akkumulator
Die Geste der Hände als Unterstützung der Worte
Das Becken als Ausdruck von Stabilität und Durchhaltevermögen

Je mehr wir darüber wissen, umso weniger beherrschen uns ungewollte Situationen. Die **umfassende Kenntnis der Körpersprache und des nonverbalen Verhaltens von Gesprächs- und Verhandlungspartnern** ist von unschätzbarem Wert.

Samy Molcho erklärt, wie man seine eigene **Gestik, Mimik und Körperhaltung bewusst einsetzen** kann, um erfolgreich aufzutreten. Er greift wichtige Situationen aus dem beruflichen Alltag heraus und zeigt durch Positiv-Negativ-Beispiele, welche Reaktionen die verschiedenen Körperhaltungen hervorrufen. Er erläutert detailliert, wie **die Deutung der Körpersprache des Gegenübers** gelingt.

Mit den **leicht umsetzbaren Ratschlägen** ist man für jede Situation gewappnet, seien es **Gesprächssituationen, Besprechungen oder Präsentationen**.

METHODIK DER VERANSTALTUNG

Samy Molcho sagt: „Öffnung schafft Vertrauen: Nur die Öffnung nach außen ist in der Lage, den anderen mit der eigenen Begeisterung anzustecken.“ Jede seiner Veranstaltungen ist einmalig und kann nicht durch eine feste Agenda beziffert werden. Er stellt sich auf den individuellen Teilnehmerkreis ein und wählt passende Beispiele und Übungen aus. Kreativität und Spontaneität sind Markenzeichen von Samy Molcho.

IHR NUTZEN

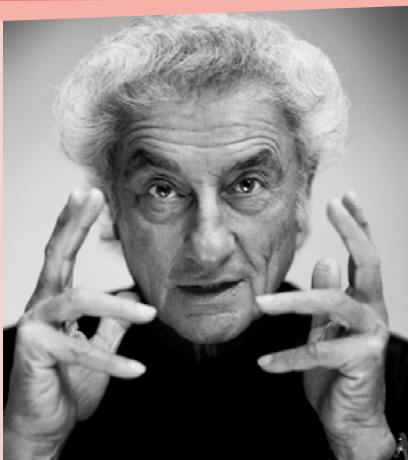
- > Sie setzen Gestik, Mimik und Körperhaltung bewusst ein.
- > Sie erhöhen Ihre Präsenz und gewinnen Selbstsicherheit.
- > Sie erlangen mehr Menschenkenntnis.
- > Sie erzielen bessere Resultate in Verhandlungen, Führungs- und Personalgesprächen.
- > Sie erleben Samy Molcho live!

TEILNEHMERSTIMMEN DER LETZTEN VERANSTALTUNG

„Ein unglaublich facettenreiches Seminar mit einem enorm inspirierenden Dozenten mit der richtigen Mischung aus Humor, Lernwert und Praxis!“

F. Heinz, ppm GmbH

IHR EXPERTE



Prof. Samy Molcho ist die internationale Kapazität auf dem Gebiet der Körpersprache. Er hält seit über 30 Jahren Vorträge, Seminare und Coachings in aller Welt und ist Autor zahlreicher Bestseller über Körpersprache. Er war einer der bedeutendsten Pantomimen des 20. Jahrhunderts. Er studierte klassischen, modernen und fernöstlichen Tanz sowie die Technik der Pantomime in Israel und absolvierte die Schauspielschule sowie ein Seminar für Regisseure und Dramalehre. Samy Molcho ist emeritierter Univ.-Professor an der Universität für Musik und darstellende Kunst in Wien.

(Foto: Peter M. Mayr)

DAS SEMINARPROGRAMM

Herzlich Willkommen

Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter

Einführung in das Verständnis der Körpersprache

Der Einfluss des eigenen Körpers und unserer Körperhaltung auf unser Bewusstsein, unser Lebensgefühl und unsere Handlungsfähigkeit ist enorm.

- > Der Körper als Handschuh der Seele – Sinnesorgane als Informationsträger
- > 80% der Reaktionen und Entscheidungen von Verhandlungspartnern erfolgen vorrangig aufgrund nonverbaler Kommunikation
- > Keine Bewegung ist zufällig
- > Abneigung und Zuneigung als körpersprachlicher Ausdruck
- > Gefühlsäußerung als Schritt zu ganzheitlicher Kommunikation
- > Eigene Wahrnehmung schärfen
- > Körpersprache von Verhandlungspartnern besser verstehen
- > Verborgene Signale des Gegenübers erkennen
- > Wichtige Informationen mittels Körpersprache gewinnen
- > Ziele von Gesprächspartnern über die Körpersprache erkennen
- > Bedeutung des Territorialverhaltens des Anderen
- > Körpersprachliche Eigenarten unterschiedlicher Kunden und Verhandlertypen richtig analysieren
- > Deutung der Augensprache und des Bewegungsverhaltens von Gesprächspartnern

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

Die wichtigsten Elemente der Körpersprache anwenden

Mit dem richtigen Einsatz der Körpersprache sind Sie erfolgreicher in Präsentationen, Verhandlungen, Verkaufs-, Bewerber- und Führungsgesprächen.

- > Sie setzen sich richtig in Szene - „Wie wirke ich?“ versus „Was meine ich?“
- > Sie erfahren, wie ein souveräner Auftritt gelingt.
- > Sie vertreten eigene Standpunkte überzeugender.
- > Sie schaffen durch den Einsatz von Körpersprache im Umgang mit Kunden und Verhandlungspartnern ein positives Gesprächsklima.
- > Sie erfahren, wie Sie die Signale Ihrer Gesprächspartner bewusster erkennen und richtig einschätzen.
- > Sie beherrschen die Deutung der Augensprache und des Bewegungsverhaltens von Gesprächspartnern.
- > Sie erkennen das, was Ihr Gegenüber nicht hinter Worten verbergen kann.
- > Sie erfassen zielgenau und schnell Motive und Denkstruktur Ihres Gegenübers.
- > Sie können körpersprachliche Eigenarten unterschiedlicher Kunden und Verhandlertypen richtig analysieren.
- > Sie erkennen in Mitarbeiter- und Bewerbungsgesprächen verborgene Signale.

ZEITLICHER RAHMEN

9.00 Uhr Beginn des Semintages

13.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

17.00 Uhr Ende des Seminars

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche, die die Wahrnehmung für die eigenen körpersprachlichen Signale schärfen und die Wirkung von Mimik, Gestik und Körperhaltung bewusster einsetzen wollen

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/molcho
> **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das eintägige Seminar beträgt € 1.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jeder Teilnehmer erhält kostenlos ein Exemplar des Buches „Körpersprache des Erfolgs“. 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.

TERMIN UND ORT

Dienstag, 24. September 2019 in Düsseldorf: Holiday Inn Düsseldorf City Toulouser Allee, Toulouser Allee 5, 40211 Düsseldorf
Telefon: +49 211 20 54 11-00, E-Mail: info@hi-dus-city.de, Internet: www.ihg.com, Zimmerpreis inkl. Frühstück € 109,-

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 Namensplakette, 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

DB 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/molcho



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 Seminar

Erfolg durch Körpersprache

24. September 2019 in Düsseldorf

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

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

2029

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/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) 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.