

DAS ERFAHRENE TEAM

Bei jedem Training sind mindestens drei kompetente Trainer aus dem Team anwesend.

MONIKA MATSCHNIG | www.matschnig.com

Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance

IHR Nutzen: Sie lockt die Teilnehmer aus der Reserve und schafft es, dass jeder mit seiner Körpersprache brilliert. Authentisch, offen und sympathisch. Ihr lebendiger Vortragsstil und das fundierte Fachwissen überzeugen die Zuhörer bei Vorträgen und Seminaren. Monika Matschnig ist als Expertin gefragt: in Talkrunden, Interviews und Fachbeiträgen. Sie zählt zu den „TOP 100 Excellent Speaker“ und wurde mehrfach mit dem Conga Award ausgezeichnet. Sie begeistert sowohl kleine Gruppen als auch große Säle. Ihre Bücher wurden über 100.000 Mal gekauft.

SABINE HÜBNER | www.sabinehuebner.de

„Serviceexpertin Nr. 1 in Deutschland“ (Pro 7)

IHR Nutzen: Sie analysiert blitzschnell und bringt komplexe Zusammenhänge und Botschaften auf den Punkt. Spannend, klar und verständlich. Wenn in den Chefetagen das Schlagwort „Serviceverbesserung“ fällt, dann steht ihr Name ganz oben auf jeder Liste möglicher Spezialisten und Berater. Ihre Arbeitsweise: Praxisorientiert und umsetzungsstark. Als Speaker besticht Sabine Hübner durch ihren kurzweiligen und beispielreichen Vortragsstil. Sie zählt zum Referentenpool „Von den Besten profitieren“, zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und erhielt 2009 den Conga Award.

PAUL JOHANNES BAUMGARTNER | www.pjb-kommunikation.de

Experte für Begeisterung, Stimme und Emotion, Hörfunkmoderator und renommierter Keynote-Speaker

IHR Nutzen: Er weiß, wie man Menschen begeistert, aktiviert Ihre Stimmkraft und sorgt dafür, dass Ihre Botschaften klar und deutlich überkommen.

THOMAS BURZLER | www.thomas-burzler.de

Speaker, Trainer und Coach und einer von knapp 600 Certified Speaking Professionals weltweit

IHR Nutzen: Thomas Burzler vermittelt, wie Sie Ihren Mehrwert sicher und klar präsentieren und Ihre Zuhörer von Anfang bis Ende in den Bann ziehen. Mit Sympathie und Leichtigkeit und für ein „Quantum mehr Wirkung“

DR. WALTER NIEDERBICHLER

Selbständiger Rechtsanwalt und gefragter Fach-Redner auf Versicherungsveranstaltungen

IHR Nutzen: Er versteht es, schlüssige Argumentationsketten aufzubauen und diese souverän vorzutragen. Mit Feingefühl und kreativen Denkanätzen ist er in der Lage, Menschen zu führen und zum Ziel zu lenken.

IRIS ORTNER

Coach

IHR Nutzen: Als Personal Coach unterstützt sie Menschen dabei, ihre eigenen Potenziale zu entdecken und auszus schöpfen und neue Ziele zu erreichen. Dabei sehen sie auch noch gut aus und wirken souverän.



Monika Matschnig

Wirkung. Immer. Überall.
www.matschnig.com

Sabine Hübner

surpriservice®
www.sabinehuebner.de

Am Hart 1a
85375 Neufahrn bei Freising
Fon +49.(0) 8165.64 77 775
Fon +49.(0) 8165.64 77 777
Fax +49.(0) 8165.64 77 776
info@matschnig.com
service@sabinehuebner.de



WIRKUNG.
IMMER.
ÜBERALL.

WAS NÜTZT
ES GUT ZU
SEIN, WENN
NIEMAND
ES WEISS

Paul J. Baumgartner

Thomas Burzler

Dr. Walter Niederbichler

Iris Ortner



GROSSE WIRKUNG –
AM BESTEN SOFORT?
WENN DAS
IHR ZIEL IST,
SIND SIE BEI UNS
GOLDRICHTIG



„ICH HABE EINEN
QUANTENSPRUNG
NACH VORNE GEMACHT
UND DAS SCHON NACH
ZWEI TAGEN“,
SO DAS BEGEISTERTE
RESÜMEE EINES
TEILNEHMERS



WIRKUNG. IMMER. ÜBERALL. WENN JEDES WORT UND JEDE GESTE ZÄHLT

ZUHÖRER EMPFINDEN

- 40% aller Präsentationen als „einschläfernd“
 - 44% als „langweilig“
 - 13% als „OK“ und nur
 - 3% als „begeistert“.

DAS IST DAS ERGEBNIS EINER AKTUELLEN UMFRAGE DES WALLSTREET JOURNALS

Nach dem Motto „Wecken Sie mich, wenn es vorbei ist!“ kämpfen viele Teilnehmer gegen die Müdigkeit an und lassen monotone Präsentationen gequält über sich ergehen.

Wäre es nicht ein großartiges Gefühl, wenn Ihnen ein Kunde nach einem Gespräch voller Anerkennung auf die Schulter klopf und sagt „Sie haben mich überzeugt. Wir haben uns für Sie entschieden!“? Oder Sie nach einer Präsentation begeisterten Applaus erhalten und mit „Das war eine mitreißende Rede“ gelobt werden?

SIE ENTSCHEIDEN ÜBER IHRE WIRKUNG. IMMER. ÜBERALL.

In jeder Situation sind Redegewandtheit und Überzeugungskraft entscheidend. Wer beruflich und persönlich erfolgreich sein will, braucht außer Fachwissen auch die Fähigkeit, seine Ideen überzeugend auszudrücken, Menschen zu führen, zu begeistern und für sich zu gewinnen.

Kurzum: Die Menschen sollen Ihnen gerne zuhören und sich langfristig positiv an Sie erinnern. Diese Fähigkeiten können Sie erlernen und trainieren.

ZIELGRUPPE

Menschen, die in Beruf und Gesellschaft gefordert sind, sich positiv darzustellen und gewinnend aufzutreten.

Unternehmer, Führungskräfte aller Ebenen, Freiberufler, Verkaufsmitarbeiter, Politiker, Berufseinsteiger ...
Alle, die ihre eigene Wirkung steigern wollen.

METHODIK

Das spezielle Trainingsdesign und der Einsatz mehrerer Trainer erhöhen die aktive Trainingszeit um ein Vielfaches. Dadurch werden Dynamik und Motivation enorm gesteigert und eine langfristige, positive Verhaltensänderung erreicht.

WIRKUNG. IMMER. ÜBERALL. LASSEN SIE IHRE LEISTUNGEN SICHTBAR WERDEN

STIMMEN

„In meiner beruflichen Laufbahn habe ich schon viele Seminare besucht; keines hat mir auch nur annähernd so gut gefallen und mein anwendbares Wissen derart bereichert.

Die offene und positive Atmosphäre hat zu schnellen, sichtbaren Lernerfolgen geführt... Danke.

Rainer Schnetgöke, Leineweber GmbH & Co. KG (BRAX)

„Vielen Dank für die Schulung 'Wirkung. Immer. Überall.' In mehr als 7 Jahren war dies für mich die beste Schulung! Sowohl die Thematik, als auch die Seminarleitung möchte ich mit 'ausgezeichnet' bewerten.“

Holger Heinze, Jaguar House Frankfurt

„Es war erhellend, inspirierend - ein Genuß.“
Sabine Stark, STARK! Marketing Event Services GmbH

INHALTE - Wirkung. Immer. Überall. - Teil 1:

- Gestaltung, Vorbereitung und Struktur eines Gesprächs oder einer Präsentation
- Lampenfieber abbauen und Selbstbewusstsein aufbauen
- Einsatz von Körpersprache, Mimik, Gestik
- Ihre Persönlichkeit, Ihre Produkte und Ihr Unternehmen positiv präsentieren
- Trockene Themen lebendig und bildhaft darstellen
- Folgerichtig argumentieren und prägnant formulieren
- „Sagen Sie doch auch mal ein paar Worte“ - die Stegreifrede
- Visualisierungsmethoden effektiv nutzen
- Sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen
- Selbstanalyse und Fremdbild durch motivierendes und individuelles Coaching

Wirkung. Immer. Überall, Teil 2 (kann nur aufbauend auf Teil 1 gebucht werden und findet alle 2 Jahre ein Mal statt):

- Schlagfertig auf unangenehme Fragen und Einwände reagieren
- Souveräner Umgang mit Störern
- Redepreformance, Image und Charisma erhöhen
- Mit wirkungsvollen Elementen von Anfang bis Ende die Spannung halten
- Storytelling: Komplexe Zusammenhänge mit Analogien und Beispielen auflockern
- Professionelle Überleitung, An- und Abmoderation
- Von erfolgreichen Präsentatoren lernen
- Foliendiät: Weg von der Folienschlacht, hin zu mehr Wirkung
- Spontaneität und Kreativität entwickeln
- Selbstanalyse und Fremdbild durch motivierendes und individuelles Coaching