



Auftritt und Wirkung

Wie Sie mit Charisma überzeugen und begeistern

Mit Ausstrahlung und Persönlichkeit zum Erfolg

- > Die Pfeiler des Charismas: Expressivität. Sensitivität. Kontrolle.
- > Souverän auftreten und Menschen begeistern
- > Die Bedürfnisse und Erwartungen der Zuhörer erkennen und erfüllen
- > Überzeugen dank unwiderstehlicher Argumentation
- > Gekonnt improvisieren in jeder Situation
- > Störer und Zweifler für sich gewinnen
- > Gelassen bleiben & Lampenfieber nutzen

NEUE TERMINE WEGEN
GROSSER NACHFRAGE

Ihre Vorteile:

- > **Coaching vom Profi**
- > **Intensivbetreuung**
- > **Professionelles 360° Feedback**
- > **Nachhaltiges Lernen**

TEILNEHMERSTIMMEN

„Top Training! Das beste Seminar, das ich bisher besucht habe!“

Melanie Wallace, Linde AG

„Wir bedanken uns ganz herzlich für deinen großartigen Auftritt, du hast unsere Erwartungen übertroffen!“

Johanna Cordes, Oticon GmbH

„Monika Matschnig entführt die Teilnehmer in die Welt der Körpersprache und dabei genau, was sie vorträgt: Wirkung, Präsenz und Ausstrahlung.“

IHK Lippe zu Detmold

IHRE TRAINER



Monika Matschnig,
Dipl. Psychologin und
Expertin für Körperspra-
che und Performance

PRESSESTIMMEN

„Wenn sie auf die Bühne tritt, beginnt ein durchdringendes Erlebnis.“
Stuttgarter Zeitung

„Sie gehört zur Elite, wenn es um Kurse zur Persönlichkeits- und Personalentwicklung geht.“ Saarbrücker Zeitung

„Deutschlands Körpersprache-Expertin Nr. 1.“ Focus

SEMINARBESCHREIBUNG

ZUM SEMINAR

Vertrauen entsteht nicht durch Fakten. Es entsteht durch Sie. Durch Ihre Wirkung und Ausstrahlung. Menschen entscheiden nicht nur auf Grund von Fakten, sondern vor allem aus Vertrauen und Sympathie. Doch wie bringen Sie Ihre Persönlichkeit so zum Leuchten, dass Menschen Ihnen folgen wollen? Wie bleiben Sie souverän, wenn der Moment unplanbar wird? Wie gewinnen Sie Menschen für sich – und für Ihre Ideen? Genau daran arbeiten wir in diesem Seminar. Praxisnah. Persönlich. Wirksam. Mit individuellen Impulsen und konkreten Tools für jeden Teilnehmer. Für maximale Wirkung. Versprochen.

IHRE VORTEILE

Intensivbetreuung

Durch die begrenzte Teilnehmerzahl spielt hier jeder Teilnehmer eine Hauptrolle. Dies ermöglicht ein schnelles und tieferes Lernen.

Professionelles 360° Feedback

Das Feedback von Coach und Teilnehmern ist so außergewöhnlich wie hilfreich, um schnell Veränderungen herbeizuführen – und somit eine optimale Unterstützung.

Nachhaltiges Lernen

Durch den hohen Praxisanteil steigt die Behaltensleistung deutlich. Erkenntnisse werden erlebt, nicht nur gehört. Jede Gruppe erhält im Nachgang maßgeschneiderter Transferunterlagen.

VORAUSSETZUNGEN ZUR TEILNAHME

Dieses Seminar ist auf Sie als Teilnehmer/-in zugeschnitten. Sie benötigen keine Vorkenntnisse, Präsentationserfahrung ist von Vorteil.

VORGEHENSWEISE UND METHODEN

Das Motto: So viel Theorie wie nötig, so viel Praxis wie möglich. Erfahrungslernen steht im Mittelpunkt – anhand von Simulationen, spannenden Transfer-Übungen und Techniken, die sofort umsetzbar sind. Geübt wird alleine wie auch zu zweit und in Teams. Sie erhalten professionelles und individuelles **Feedback** zu Ihren Qualitäten und erfahren, wie Sie sich **verbessern** können. Auf Wunsch gibt es eine **Video-Analyse** Ihrer Auftritte. Das Seminar ist als **individuelles Training** konzipiert, die **Teilnehmerzahl ist begrenzt**.

IHR ANSPRECHPARTNER

Gundula Schwan
Business Development

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-28
gundula.schwan@management-forum.de



IHRE TRAINERIN



Monika Matschnig lebt, was sie lehrt. Die ehemalige Leistungssportlerin, diplomierte Psychologin und ausgebildete Logotherapeutin (DGLE®) ist seit über 20 Jahren mit ihrem Unternehmen Wirkung.Immer.Überall. international erfolgreich. Als geschätzte Expertin in TV-Talkrunden sorgt sie regelmäßig mit pointierten Analysen von Prominenten, Politikern und Entscheidungsträgern für Aufmerksamkeit – ihre Einschätzungen sind präzise und oft gefürchtet. Zu ihren Kunden zählen namhafte Unternehmen, Manager, Führungskräfte und alle, die ihre Wirkung bewusst verbessern wollen.



Die Pfeiler des Charismas: Expressivität. Sensitivität. Kontrolle.

1. Strahlen – innen wie außen.
2. Körpersprache bewusst einsetzen.
3. Stimme und Sprache aktiv lenken.
4. Rhetorische Kniffe nutzen.
5. Geschichten erzählen.
6. Interesse an Menschen haben.
7. Das eigene Ego pflegen.

Der entscheidende erste Eindruck

Jeder weiß es – und doch achtet kaum einer wirklich darauf: Der erste Eindruck ist erwiesenermaßen essentiell für das weitere Miteinander.

Im Seminar erfahren Sie, ...

- > wie Sie mit Mimik, Gestik, Bewegung und Stimme sofort punkten
- > wie Sie bei Ihrem Gesprächspartner Interesse wecken
- > wie Sie Ihre Präsentationen effektiv eröffnen
- > wie Sie mit Smalltalk einen guten Einstieg in Gespräche finden

Souverän auftreten, spontan agieren

Vorbereitung ist wichtig – doch manche Situationen kann man einfach nicht vorbereiten. Unvorhergesehene Ereignisse, Zwischenrufe, Störer, unerwartete Reaktionen oder gar ein Blackout – das Leben ist voller Überraschungen! Lernen Sie, auch mit Ungeplanter souverän und entspannt umzugehen.

Im Seminar erfahren Sie, ...

- > wie Sie gekonnt improvisieren, wenn es mal nicht nach Plan läuft
- > wie Sie in angespannten Situationen entspannt deeskalieren
- > wie Sie sich mit Schlagfertigkeit auf Augenhöhe bleiben
- > wie Sie sich Lampenfieber zum Freund machen

Menschen begeistern und überzeugen

Körpersprache ist ein entscheidender Faktor zur Wirkung – unterstreichen und ergänzen können Sie Ihr Auftreten ganz wunderbar mit rhetorischen Kniffen und einfacher Sprache. Richtig gelesen – einfach soll es sein. Allzu komplizierte Fachsprache, Fremdwörter, „Denglish“ und Schachtelsätze verwirren und ermüden Ihr Publikum. Sprechen Sie anstatt dessen ganz normal, mit einfachen Worten und kurzen Sätzen – die Menschen werden Sie lieben.

Im Seminar erfahren Sie, ...

- > wie Sie mit Wirksprache maximale Aufmerksamkeit erreichen
- > wie Sie Vorträge, Pitches, Reden so strukturieren, dass Sie sogar Zweifler überzeugen
- > wie Sie die Spannung durch den Vortrag aufrecht erhalten
- > wie Sie sich die Zustimmung Ihrer Zuhörer abholen

Resonanz schaffen. Empathie zeigen. Erwartungen erfüllen.

Wirkung entsteht dort, wo Menschen sich gesehen fühlen. Wer wahrnimmt statt nur sendet, führt Gespräche klar, ruhig und verbindlich. In diesem Seminar schärfen Sie Ihre Wahrnehmung. Sie lernen zuzuhören, Zwischentöne zu erkennen und auf Ihr Gegenüber einzugehen. So entsteht Resonanz – und Vertrauen.

Sie erfahren,

- > wie Sie präsenter werden und empathisch reagieren
- > wie Sie Bedürfnisse, Motive und Erwartungshaltungen Ihrer Zuhörer erkennen
- > wie Sie unterschiedliche Persönlichkeiten individuell ansprechen
- > wie Sie aus Mimik und Verhalten wertvolle Hinweise lesen

ZEITLICHER RAHMEN

Erster Tag:

- 10.00** Beginn des Seminars
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- 18.00** **Get-together:** Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Zweiter Tag:

- 9.00** Beginn des Seminars
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- 16.00** Ende des zweiten Seminartages

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden flexibel während des Seminars festgelegt.

Anmeldung

ONLINE

management-forum.de/wirkung

PER E-MAIL*

info@management-forum.de

SIE HABEN FRAGEN?

T: +49 8151 2719-0



Termine und Orte

26./27. 11. 2026 – WIEN

MAXX by Steigenberger Vienna

Margaretengürtel 142, A-1050 Wien, T: +43 1 36163-900,
vienna@maxxhotel.com, maxxhotel.com,
Zimmerpreis: € 170,- inkl. Frühstück

In den Hotels steht ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung.
Buchen Sie direkt im Hotel unter dem Stichwort »Management Forum Starnberg«. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

TEILNAHMEGEBÜHR

€ 2.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt.

SIE BRINGEN JEMANDEN MIT?

Der / die zweite und jeder/jede weitere Teilnehmende aus einem Unternehmen erhält 10 % Rabatt.

WAS IST ENTHALTEN?

Inbegriffen ist der Zutritt, die Dokumentation in elektronischer Form, Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen und das Get-together.

SPRECHEN SIE UNS GERNE AN



Gundula Schwan, Gesellschafterin
gundula.schwan@management-forum.de
T: +49 8151 2719-28



Elisabeth Di Muro, Anmeldung
info@management-forum.de
T: +49 8151 2719-0

SEMINAR INHOUSE BUCHEN



Lukas Jäger, Inhouse
lukas.jaeger@management-forum.de
T: +49 8151 2719-50

BITTE BEACHTEN SIE AUCH DIESES SEMINAR:

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

7./8.10.2026 KÖLN
9./10.12.2026 HAMBURG

management-forum.de/harvard-konzept

MANAGEMENT FORUM STARNBERG GMBH

Maximilianstraße 2b, 82319 Starnberg,
management-forum.de
info@management-forum.de