

Leise Menschen - voll überzeugend

Wie Introvertierte Gehör finden und an Einfluss gewinnen.

„Klappern gehört zum Handwerk“, heißt es. Doch nicht jeder ist dazu gemacht, Eigenwerbung zu betreiben. Introvertierte, leise Menschen haben selten Freude daran, sich selbst zu ‚inszenieren‘.

Intros setzen auf Substanz und agieren besonnen. Es sind meist einfühlsame Zuhörer, aufmerksame Beobachter, hervorragende Analytiker und denken Ideen erst zu Ende, bevor sie diese aussprechen.

Klingt gut, doch manchmal geht ihre Stimme in der lauten Business-Welt unter. Als Intro erhalten Sie nicht die Aufmerksamkeit, die Sie verdienen, erzielen nicht die Wirkung, die Sie sich wünschen.

Nun könnte man denken: Zurückhaltende Menschen müssen sich verstellen, um Gehör zu finden und es auf die laute Art versuchen. Doch das stimmt nicht. Diese Strategie passt nicht zum introvertierten Naturell. Für introvertierte Menschen gibt es andere Wege, sich Gehör zu verschaffen, ihre Sichtbarkeit zu erhöhen und mehr Anerkennung zu gewinnen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar entwickeln Sie für sich Wege, mehr Gehör zu erhalten und sichtbarer zu werden, ohne sich künstlich verstellen zu müssen.

Sie erhalten zahlreiche Tipps, wie Sie Ihre Präsenz und Überzeugungskraft in einer eher extrovertierten Geschäftswelt steigern.

Sie bekommen Strategien, Hilfestellungen und individuelle Anregungen, die Sie in Ihren beruflichen Alltag integrieren und sofort anwenden können. Somit gewinnen Sie mehr Einfluss.

Inhalte

- Was zeichnet Intros und Extros aus?
- Stärken und Chancen von Intros: Die eigenen Fähigkeiten erkennen und bewusster einsetzen
- Hürden und Grenzen von Intros: Hemmende Faktoren identifizieren
- Auswirkungen meiner inneren Einstellungen
- Wirksame Kommunikation für Intros: Leise und selbstsicher Einfluss nehmen ohne Show-Effekte
- Was gehört dazu, sich zu behaupten? - Mittel und Wege entdecken
- Welche Strategien gibt es, Souveränität auszustrahlen?
- Die Kunst des edlen Understatements: Ruhig Kompetenz vermitteln
- Wie Sie sich auf die leise Weise klar abgrenzen und Nein sagen
- Bei Gegenwind souverän bleiben: Wie Sie als Intro mit Widerständen oder Angriffen umgehen
- Wie Sie Ihre Stärken bewusst im Kundenkontakt einbringen

Zielgruppe

Introvertierte Menschen, die sich mehr Gehör und Sichtbarkeit verschaffen und an Aufmerksamkeit gewinnen wollen. Wir freuen uns, wenn Sie sich im Seminar aktiv einbringen und offen dafür sind, die eigenen Verhaltens- und Denkmuster zu reflektieren.

Methoden

Impuls-Vorträge, Kleingruppenarbeiten, Tandemübung, Einzelarbeit, individuelle Reflexionen, Fallarbeit an konkreten Beispielen der Teilnehmenden, Diskussion und kollegiale Beratung mit individuellen Tipps für die eigene Arbeitspraxis

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 8 Personen
Dauer: 2,5 Tage

Termine Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:
[Leise Menschen - voll überzeugend](#)

Seminarkennziffer D17

Ergänzende Seminare

[Stimmtraining C08](#)

[Auftritt und Körpersprache C09](#)