

# Souveränes Auftreten

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH554

**Dauer:** 3 Tage, nur firmenspezifisch

**Ort, Termin:** zu vereinbaren

**Sprache:** wahlweise Deutsch oder Englisch

**Projektanfrage:** Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: [www.sgbs.ch/inh554](http://www.sgbs.ch/inh554)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

Teilnehmende sind Führungskräfte, die ihre eigene Wirkung auf Dritte, im Sinne des ersten Eindrucks, prüfen und justieren wollen. Die Teilnehmenden wollen Ihr Auftreten und Wirken selbst erkennen und, wo nötig, anpassen.

## Seminarziele

Mit diesem Seminar wird die Möglichkeit geboten, das eigene Auftreten und den ersten Eindruck, den man selbst abstrahlt, zu erkennen, zu bestätigen oder zu verbessern. Die «Marke Ich» wird im Geschäftsleben überall dort, wo man sich nur selten und nur geschäftlich trifft, vom ersten Eindruck bestimmt. Mit dem Besuch dieses Seminars können Sie erkennen, ob das von Ihnen gewünschte Soll mit dem wahrgenommenen Ist in Übereinstimmung ist und wo und wie nachgebessert werden sollte.

## Konzept

Im Geschäftsleben gibt es zahlreiche Situationen, in denen der erste Eindruck über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Nicht die Persönlichkeit, wie sie wirklich ist, wird wahrgenommen, dafür ist die Zeit viel zu kurz und der Fokus rein geschäftlich ausgerichtet. Vielmehr geht es um die Persönlichkeit, wie sie nach wenigen Sekunden, nach einem Handschlag mit einigen Sätzen oder nach einem «Smalltalk» wahrgenommen wird und in Erinnerung bleibt. Für viel mehr als diesen oberflächlichen Eindruck bleibt regelmässig im Geschäftsleben ja keine Zeit. Es ist der erste Eindruck, der für diese erste Persönlichkeitswahrnehmung massgeblich ist. Führungskräfte sollten daher ein Feedback bekommen und erkennen, welchen ersten Eindruck sie selbst hinterlassen. Sie sollten erkennen, was sie mit einfachen und schnell umsetzbaren Mitteln tun können, um souverän aufzutreten und sympathisch und kompetent zu wirken.



## Themen

Der erste Eindruck entscheidet über Erfolg oder Misserfolg im Beruf. Wie kann dieser erste Eindruck optimiert werden? Was ist zu tun, um in beruflichen Situationen souverän aufzutreten und überzeugend zu wirken?

- Sie betreten den Raum, die Meeting-Teilnehmer schauen zu Ihnen auf: Was nun?
- Der erste Eindruck: Oberflächlich, aber wichtig
- Gesetzmässigkeiten menschlicher Wahrnehmung
- Voraussetzungen für Sympathie, Vertrauen und positives Wahrnehmen
- Souveränes Auftreten: Was gehört dazu? Die Elemente.
- Gehen. Gestik. Mimik. Augenkontakt. Sprache. Empathie.
- Wie wirke ich? Übung und Feedback in Kleinst-Gruppe
- Wie möchte ich wirken: Die Marke Ich im gewünschten Soll-Zustand
- Abweichungen Ist-Soll im Auftritt und Wirken
- Training von Optimierungs-Massnahmen
- Empfehlungen zur Umsetzung und Vertiefung

## Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

## Wir sind für Sie da!



**Christian Abegglen**  
Dr. oec. HSG  
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



**Andreas Rippberger**  
Dipl. Betr.-Wirt.  
Director Consulting Spezialist für Strategie und Umsetzung



**Markus Müllner**  
Dr. oec. HSG  
Director Corporate Programs Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



**Robert Neumann**  
ao. Univ. Prof. Dr.  
Wissenschaftliche Leitung MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

## Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme. Anfrageformular im Internet: [www.sgbs.ch/inhouse-anfrage](http://www.sgbs.ch/inhouse-anfrage)

### Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

### Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

## Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



**WITTENSTEIN**

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,  
Senior Vice President Product Strategy  
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,  
Field Readiness Managerin BMO  
Microsoft Deutschland GmbH

