

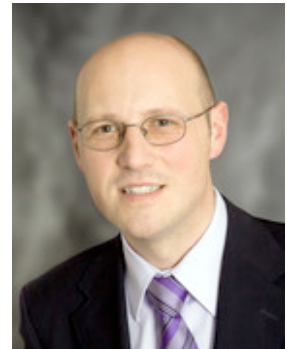
## Persönlichkeit & Kommunikation: Gesprächspartner und sich selbst besser verstehen

### 2-Tages-Workshop für Führungskräfte FMCG

Die eigene Persönlichkeit entscheidet sowohl über Ihren Kommunikationsstil als auch über die Wahrnehmung Ihres Gesprächspartners. In diesem Workshop erkunden Sie wichtige Facetten Ihres Charakters und entdecken die Ursachen für Ihre Wirkung auf andere Menschen. Sie gewinnen neue Einblicke in die Sichtweisen Ihrer Gesprächspartner und lernen so diese besser zu verstehen. Es gelingt Ihnen ab sofort, Ihre Kommunikation individuell auf den Empfänger einzustellen. Mit diesem Workshop tragen Sie nachhaltig zu Ihrer persönlichen Entwicklung bei!

### Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



### Was Sie erwartet

- + 100% konsumgüterspezifische Inhalte
- + praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert
- + durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind
- + Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop

### Workshop-Inhalte

- **Meine Persönlichkeitsstruktur**
  - ▶ Die Präferenztypologie als Grundlage für die Kommunikation
  - ▶ Selbsteinschätzung und Kurzcharakteristik meiner Typologie
  - ▶ Einstellungen überprüfen
  - ▶ Verhalten reflektieren
  - ▶ Stärken und „blinde Flecken“ erkennen
  - ▶ die eigene Persönlichkeit weiter entwickeln
  - ▶ Einfluss meiner Persönlichkeit auf Wahrnehmung und Beurteilung



- **Mein Kommunikationsstil**
  - ▶ Der Kommunikationsstil als Ausdruck meines Charakters
  - ▶ Die Grundzüge meiner Kommunikation
  - ▶ Inhalte und Struktur meiner Aussagen
  - ▶ Wirkung meiner Kommunikation auf Menschen mit einer anderen Typologie
- **Die Typologie meines Gesprächspartners**
  - ▶ Einschätzung der individuellen Typologie meines Kommunikationspartners
  - ▶ SEINE Typologie bestimmt die Wirkung MEINER Kommunikation
  - ▶ Konfliktpotenziale erkennen
- **typgerechte Kommunikation verstehen und anwenden**
  - ▶ Interessen und Motivationen meines Gesprächspartners erkennen
  - ▶ die kognitive Empathie verbessern

## Lernziele

Sie erfahren, welche Bedeutung die eigene Persönlichkeit für die Kommunikation mit Kunden und anderen Gesprächspartnern besitzt. Sie entdecken Ihre Stärken und wie Sie diese gezielt einsetzen können, was genau Ihre „blinden Flecken“ sind und wie Sie Ihre Persönlichkeit weiter entwickeln können. Sie erkennen, wie Ihre Kommunikation auf andere Menschen wirkt und dass diese Wirkung von der Typologie Ihres Gesprächspartners abhängt. Es gelingt Ihnen, die Typologie Ihrer Gesprächspartner einzuschätzen und Ihre Kommunikation darauf optimal einzustellen!

## Trainingsmethoden

Zur Steigerung Ihres Lernerfolgs wenden Sie neue Kenntnisse in Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Kurzvorträgen und konkreten Praxisbeispielen aus dem Konsumgüterumfeld sofort im Workshop an. Zusätzlich tauschen Sie Ihre Erfahrungen mit anderen Teilnehmern aus und erhalten ein unmittelbares Feedback durch den Trainer.

## Von diesem Workshop profitieren

Führungskräfte, die sich sowohl mit der eigenen Persönlichkeit beschäftigen und diese weiter entwickeln wollen als auch mit der Ihres Gesprächspartners, um diesen besser zu verstehen. Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Leiter Key Account Management, Group Key Account Manager, Nationale und Regionale Key Account Manager, Gebietsverkaufsleiter sowie Bezirksleiter, Export Manager und andere Vertriebsmanager.

## Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 1.299,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: Persönlichkeit & Kommunikation

Termin: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Anrede: \_\_\_\_\_

Vor- / Nachname: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße / Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

eMail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für \_\_\_\_ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für \_\_\_\_ Teilnehmer.

Unterschrift \_\_\_\_\_