



Wie wirke ich auf andere? Und wie will ich wirken?

**Überzeugend und wirkungsvoll aufzutreten:
Das ist Charisma!**

Wie wirke ich auf andere? Und wie will ich wirken?

Überzeugend und wirkungsvoll aufzutreten: Das ist Charisma!

Wie Menschen ihrem Gegenüber begegnen und welche Erfolge sie durch ihr Auftreten und ihr Verhandlungsgeschick erzielen, hängt in erster Linie von der gegenseitigen Wirkung aufeinander ab. Ist besondere Ausstrahlung also nicht angeboren? Kann man Charisma und mitreissende Wirkung lernen? Wenn ja, wie? Und was genau ist eigentlich Charisma, diese besondere Wirkung auf andere Menschen?

Bei der Wirkungs- und Wahrnehmungsanalyse (SCIL) geht es nicht um das schematische Abbilden eines unveränderbaren Profils eines Menschen. Vielmehr handelt es sich dabei um die Erfassung des aktuellen Interaktions- und Wirkungsrepertoires und um konkrete Hilfestellungen, dieses Repertoire zu erweitern und gezielt einzusetzen – anders als bei den gängigen Denkstilanalysen, Persönlichkeits- oder Kompetenzerfassungsmodellen und Motivationsanalysen. Wenn ich weiss, wie ich wirke, und erfahre, wie ich diese Wirkung optimieren kann, gewinne ich Sicherheit im Umgang mit anderen Menschen, unabhängig davon, ob es sich um Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter, Kollegen oder Chefs handelt.

Referentin



Claudia Kleinert

Die ausgebildete Bankerin und Diplom-Betriebswirtin ist die Expertin für Ausstrahlung und Wirkung. Vor ihrer Karriere als Moderatorin war sie Geschäftsführerin für ein Unternehmen, das mit Wetterdaten handelt. Claudia Kleinert weiss, wovon sie spricht: Seit über 20 Jahren moderiert sie bereits Sendungen fürs Fernsehen, unter anderem die Wettersendungen der ARD sowie der angeschlossenen öffentlich-rechtlichen Sendeanstalten. Genauso lange moderiert sie Veranstaltungen für Unternehmen über Wirtschafts- und Finanzthemen, von der Gala über Preisverleihungen bis zu Kick-offs. Zudem ist sie eine gefragte Key Note Speakerin zum Thema Klimawandel und Kommunikations- und Wirkungstraining. Darüber hinaus widmet sie sich branchenübergreifend dem Coaching von Führungskräften. Erfolgreich liefert sie Unterstützung bei der eigenen Präsentation, der individuellen Kommunikation und wirkungsvollem Verkaufs- und Medientraining.

Themenschwerpunkte

- Grundlagenvermittlung: Was macht die Wirkung eines Menschen aus?
- Warum weichen Selbstbild und Fremdbild oftmals stark voneinander ab?
- S.C.I.L.-Diagnostik: Persönliches Profil für jeden Teilnehmenden
- Detaillierte Erläuterung der einzelnen Wirkmechanismen: Die vier Elemente: Sensus, Corpus, Intellectus und Lingua
- Übungen zu den einzelnen Faktoren, die unsere Wirkung bestimmen und beeinflussen
- Präsentation von realen Situationen
- Diskussion im Plenum, was geht, was besser geht, was nicht geht

Nutzen

- Sie gewinnen Ihr Gegenüber durch SENSUS: Durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht schaffen Sie über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.
- Sie werden sich der eigenen Wirkung durch CORPUS bewusst. Durch Ihr Auftreten und Ihre Darstellungsfähigkeit schaffen Sie es, mit dem ganzen Körper zu sprechen und Ihren Absichten ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.
- Sie transportieren mit INTELLEKTUS Ihre Kompetenz: Durch Ihre Klarheit, logische Strukturen und Nachvollziehbarkeit sowie die Fähigkeit, Themen auf der inhaltlichen Ebene voranzutreiben, wirken Sie vorbereitet, bedacht und überlegt.
- Sie überzeugen durch LINGUA: Durch Ihre Formulierungskunst, die Bildhaftigkeit Ihrer Sprache, Ihren stimmlichen Klang sowie Ihren virtuoson Umgang mit allem Buchstäblichen wirken Sie wortgenau und ausdrucksstark.

Arbeitsmethodik

Ihr **persönliches S.C.I.L.Profil**: Damit Sie genau wissen, wie Sie wirken, im Wert von über CHF 500.–. Intensive Gruppenarbeit, Feedbackrunden und üben, üben, üben.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die an der Optimierung ihrer Wirkung arbeiten wollen und ihre Wirkung als Schlüssel zum persönlichen Erfolg sehen. Speziell Führungskräfte und Projektleiter, HR-Verantwortliche und Rekrutierer, die persönlichkeitsorientiert führen möchten und Entscheidungshilfen bei der Personalauswahl suchen, sowie Mitarbeitende im Verkauf und der Beratung, die ihre Kunden schneller und präziser einschätzen möchten.

Link

➤ zfu.ch/go/www

Wie wirke ich auf andere? Und wie will ich wirken?

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online,
Mittagessen, Kaffeepausen und Testat.
Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde
statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

08.12.–09.12.2026

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

19.10.–20.10.2027

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

25.01.–26.01.2027

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

07.12.–08.12.2027

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

20.05.–21.05.2027

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

Tag 1: 9.00–17.00

Tag 2: 8.30–17.00

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger
Anmeldung gelten
folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch
als Inhouse-Veranstaltung
buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/www