

Wer weiß, wie Wirkung entsteht, kann seine Wirkung selbst wählen und optimal wirken.

Menschen gewinnen – gewinnende Menschen!

Die Wirkung ist entscheidend – entscheiden Sie selbst Ihre Wirkung!

Zielgruppen

Führungskräfte, Menschen im Vertrieb und ...

Alle Mitarbeiter, deren Erfolg von der Außenwirkung in Gesprächen, Meetings, Präsentationen ... abhängt oder die die Wirkung und damit den Erfolg Ihres Gegenübers positiv beeinflussen möchten.

Hintergründe und Verfahren / Methoden

Unsere Wirkung auf Andere ist der entscheidende Faktor für Erfolg – persönlichen Erfolg, Erfolg von Projekten, Erfolg von Abteilungen, von Unternehmen, von Organisationen.

Und unsere Wirkung ist messbar und damit gezielt veränderbar!

Das Verfahren S.C.I.L. hat im letzten Jahr wissenschaftlich den Beweis angetreten, dass unsere Wirkung messbar ist. Das führt nun dazu, dass jede Führungskraft ganz gezielt für sich die Bereiche identifizieren kann, in denen sie ihre Wirkung mit wenig Aufwand steigern kann. Damit kann nun das Prinzip „Gießkanne“ für Soft-Skill-Training und –Coaching der Vergangenheit angehören. Durch ihr Wirkungsprofil erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, ganz gezielt Maßnahmen zu wählen, die auch den gewünschten Effekt erbringen.

Charisma ist die Balance unserer Wirkungsbereiche auf einem hohen Niveau!

Interessanterweise hat sich in der Forschung herausgestellt, dass nur Menschen, deren Wirkungsbereiche sowohl überdurchschnittlich entwickelt aber auch in Balance sind (also kleine großen Varianzen aufweisen), tatsächlich eine stetige gute Wirkung bei Zuhörern und Gesprächspartnern erzielen. Wenn wir also gut entwickelte Wirkungsbereiche weiterhin entwickeln, so entwickelt dies noch lange nicht das Spektrum unsere Einflussbereiche.

Die Ableitung dieser Erkenntnis ist: Maßnahmen zur Steigerung von persönlichen Kompetenzen können nicht nur am festgelegten Ziel vorbei gehen, sondern durch eine extremen Entwicklung eines Bereichs dem Gesamteindruck der Person und der Persönlichkeit schaden!

Nur gezielte Entwicklung stiftet Nutzen!

Teilnehmer können Ihre Wirkung auf Gesprächspartner und Zuhörer erfahren, und somit können Sie Fehler erkennen und sie vermeiden, je Situation den optimalen Eindruck auf Andere selbst wählen und damit die bestmögliche Wirkung erzielen. Und unsere Wirkung auf unser Gegenüber ist in vielen Situationen, privat wie auch beruflich, entscheidend für unseren Erfolg.

Entscheiden Sie selbst Ihre Wirkung!

Mögliche Veranstaltungen und Formate

- Firmeninterne Veranstaltungen
 - 1d Informationsveranstaltung mit der Möglichkeit, das Profil danach anzufordern
 - 2d Profilerstellung und Besprechung mit Möglichkeit von Einzelgesprächen danach
- Performance-Coachings – mindestens 3 Termine im Abstand von 2-4 Wochen
 - Einzelcoachings
 - Kleingruppen-Coachings im Kollegenkreis

... lassen Sie uns darüber sprechen

Beispiel Impuls-Workshop

Im Impuls-Workshop lernen die Teilnehmer und Teilnehmerinnen die 4 Felder unserer Wirkung kennen und leiten daraus ihre Evaluationsmethoden ab, unterziehen die eigene Wirkung einer kritischen Reflektion und erhalten Impulse, um ihre persönliche Wirkungsrepertoire erweitern, um noch mehr Menschen in noch mehr Situation für sich selbst und die eigene Sache zu gewinnen.

Inhalte

Die Persönlichkeitsentwicklerin Renate Irena Mahr stellt in der Entwicklung von ihr begleitete S.C.I.L.-Wirkungsmodell vor und beschreibt, wie persönliche Wirkung entsteht und wodurch sie sich in der Folge steigern lässt.

Vier Wirkungsfelder und ihre Ausprägung beeinflussen maßgeblich, wie leicht und nachhaltig Menschen andere Menschen für sich und ihre Ideen gewinnen. Sensus, Corpus, Intellectus und Lingua - Welcher Typ sind Sie? Im Rahmen dieses Workshops erfahren Sie auch, wo Ihre Wirkungsstärken liegen und in welchen Feldern Sie konkret etwas tun können, um Ihre Wirkungskompetenz zu steigern.

Unsere vier Wirkungsbereiche und ihre Ausprägung

Sensus: wie unser Einfühlungsvermögen über unsere Wirkung entscheidet

- Emotionalität
- Prozessorientierung
- Innere Überzeugung
- Innere Präsenz

Corpus: wie unser Körper über unsere Wirkung entscheidet

- Räumliche Präsenz
- Mimik
- Gestik
- Erscheinungsbild

Intellectus: wie unser innere Struktur und Ordnung über unsere Wirkung entscheidet

- Analytik
- Zielorientierung
- Strukturiertheit
- Sachlichkeit

Lingua: Wie unsere Stimme und Sprache über unsere Wirkung entscheidet

- Stimme
 - Artikulation
 - Beredsamkeit
 - Bildhaftigkeit
-
- Welche Wirkungsbereiche eignen sich für mich persönlich für den nächsten Schritt der Wirkungsentwicklung?
 - Welches Konzept ist geeignet für meine Wirkungsentwicklung bis zur *Balance auf hohem Niveau*?

Warum Sie S.C.I.L. verwenden sollten:

- Grund 1
Erfahren Sie, aus welchen Facetten sich unsere Wirkung auf andere Menschen zusammensetzt. **Wie ist meine Wirkung derzeit und wie kann ich sie beeinflussen?**
- Grund 2
Lernen Sie, zielgerichtet die wirksamen Maßnahmen zur Personalentwicklung auszuwählen. **Wie kann ich mit minimalem Aufwand optimal die Außenwirkung verbessern?**
- Grund 3
Entwickeln Sie ihre persönlichen und unternehmensinternen Strategien für Personal- und Persönlichkeitsentwicklung. **Wie argumentiere und steuere ich durch Test und Retest die Investition in Personalentwicklung.**

Wichtig für alle Menschen, deren Erfolg stark von ihrer Außenwirkung abhängt

- Personalentwickler und Personalverantwortliche
- Führungskräfte,
- Mitarbeiter im Vertrieb
- ...

Konkreter Nutzen

Nutzen für Personaler

- Genaue Analyse der Stärken, Potentiale und Entwicklungsmöglichkeiten von Mitarbeitern und möglichen Führungskräften

Nutzen für Führungskräfte

- Zielgenaue Zielvereinbarung zur Soft-Skill-Entwicklung mit ihren Mitarbeitern

Nutzen für Führungskräfte und Mitarbeiter im Kundenkontakt

- Erweiterung des Repertoires, die beabsichtigte Wirkung zu erzielen.

**Unsere Wirkung ist messbar und als Handlung gezielt veränderbar:
Menschen gewinnen – so einfach ist das!**

Ihre Coach für Persönlichkeitsentwicklung

● 1 Praxis-Erfahrung auf den Punkt ●

Renate Irena Mahr zählt zu den innovativen Coaches der neuen Generation. Ihre Coachings haben sind besonders erfolgreich durch den Einsatz mentaler Coaching-Methoden.

Top-Unternehmen und Führungskräfte aus dem Mittelstand zählen zu ihren Kunden. In Intensiv-Coachings begleitete sie in den letzten 10 Jahren über 500 Führungskräfte und Vertriebs-Profis in Blockadesituationen, im Veränderungsmanagement und bei der Ressourcen-Aktivierung.

● 2 Wissenschaftliche Arbeit auf den Punkt ●

Renate Irena Mahr ist an drei Hochschulen, darunter in einem MBA-Studiengang, Honorar-dozentin für Neuroökonomie mit den Themen Führungskraftentwicklung, Coaching und Selbst-Coaching, Teamentwicklung / Gruppendynamik.

● 3 Qualifikationen auf den Punkt ●

1999 Akkreditierung und Lizenz zum MBTI®-Trainer (Myers Briggs Type Indicator)

2000 Akkreditierung und Lizenz als MBTI-Plus®-Coach

2001 Entwicklung des MBTI®-Team-Moduls

2002 Akkreditierung und Lizenz zum wingwave®-Coach (Limbisches Coaching)

2003 Co-Trainerin für wingwave®

2008 Certified Consulting Hypnotist (NGH)

2009 Akkreditierung für das S.C.I.L.-Wirkungsprofil

Danke für Ihr Interesse, und nun freue ich mich auf Ihre Rückmeldung mit Fragen, Anregungen und Informationen!

*Viel Glück,
viel Erfolg, aber vor allem
viel Spaß und Wohlbefinden!
wünscht Ihnen ganz persönlich*



Renate Irena Mahr

Es gibt Menschen, die sich darüber wundern, dass Dinge geschehen.

Es gibt Menschen, die beobachten, wie Dinge geschehen.

Und ...

... es gibt Menschen, die Dinge entstehen lassen.

Fangen wir an!