

Zertifikatslehrgang Personal Skills – Der Ich-Erfolg

Die Einsatzmöglichkeiten und Potentiale der eigenen Persönlichkeit gewinnbringend kennen und nutzen



Leading you
to success

IfM – Institut für Management

Zertifikatslehrgang

Personal Skills – Der Ich-Erfolg

Die Einsatzmöglichkeiten und Potentiale der eigenen Persönlichkeit gewinnbringend kennen und nutzen



Sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich hängen Erfolg, Akzeptanz und Ergebnis stark mit dem eigenen Verhalten und den eigenen Kompetenzen zusammen. Oft bekommen aber Rahmenbedingungen und andere Personen viel mehr Aufmerksamkeit und die eigenen Fähigkeiten werden nicht als Erfolgsfaktor wahrgenommen und als Unterscheidungsmerkmal genutzt. Psychologische Zusammenhänge wecken zwar Interesse, doch weniger wenn es um die eigene Person geht. Dabei sollten Sie die Person sein, die das Instrument „Ich“ am besten kennt und beherrscht.

Der Ich-Erfolg

Sich durch Produkt und Preis zu unterscheiden ist in fast allen Branchen kein wirklich nützliches Kriterium. Produkte sind leicht kopierbar und verwechselbar, Sie als Person sind einmalig und einzigartig. Diese Einmaligkeit zu erkennen und sie bewusst einsetzen zu können, macht uns zu erfolgreichen UnternehmerInnen und Führungskräften und unterscheidet im Tun.

Doch wer kennt schon alle seine Stärken? Und wer kennt die erfolgreichen Einsatzmöglichkeiten? Sowohl in der Unternehmensführung als auch in der Mitarbeiterführung kommt es oft mehr auf das „wie“ und weniger auf das „was“ an. Mit dem persönlichen Erfolgsfaktor „wie“ setzt sich dieser Lehrgang auseinander und hilft Ihnen nicht nur mehr Freude am Tun zu gewinnen, sondern auch erfolgreicher und authentischer Ihre Aufgaben zu bewältigen.

Ihre Person ist der Erfolg und persönliche Zufriedenheit das Ziel! Sie spielen keine Rolle sondern sind Sie selbst.

Zielgruppe

Dieser Lehrgang richtet sich an erfahrene und künftige Führungskräfte, UnternehmerInnen und all jene, die ihre berufliche und private Performance optimieren und mit Neugierde der eigenen Persönlichkeit begegnen wollen.

Der Lehrgang ist branchenunabhängig und vermittelt neben psychologischen Basisfaktoren, Kenntnisse im Umgang mit anderen, Einflussmöglichkeiten durch eigene Verhaltensadaptierung, Kenntnisse über (eigene) Verhaltensmuster und Veränderungsmöglichkeiten sowie Wissen zu Konflikten und deren Lösungsansätzen.

Lehrgangsmodule

Dieser Lehrgang gliedert sich in 4 Module zu jeweils 2 Tagen und schließt mit einer freiwilligen Abschlussarbeit (ca. 10 Seiten) und einem Lehrgangszertifikat ab. In einem abwechslungsreichen Mix unterschiedlicher Methoden und mit erfahrenen TrainerInnen, werden die jeweiligen Inhalte gemeinsam erarbeitet und praktisch erprobt. Durch die Arbeit in einer konstanten Kleingruppe kann auf individuellen Themenbedarf und persönliche Ziele gut eingegangen werden.



Modul 1 „Angewandte Psychologie einmal anders“

Im Modul 1 bewegen sich Inhalte und TeilnehmerInnen verstärkt im psychologischen Umfeld und gehen tiefer auf unterschiedliche Persönlichkeitstypen und damit verbundene Handlungsweisen ein. „Schuld“ sind vielleicht die anderen, aber wirklich spannend ist, was man mit den eigenen Handlungen bewirkt und wie man positive Effekte verstärken kann. Wer diese Möglichkeiten nicht kennt, kann sie auch nicht nutzen. Wer sich nicht kennt, kann sich schwerlich verändern. Hier gilt es auch die Frage der Eigentoleranz zu prüfen und Ehrgeiz und Ambition in ein gesundes Maß zu bringen.

- › Persönlichkeitsmerkmale erkennen und zuordnen aufgrund psychologischer Kontexte (DISG-Test oder ähnliche Verfahren)
- › Kompetenzmodelle und Kompetenztransfer mittels Methodenvielfalt und Methodenkenntnis
- › Erfordernisse und Kompetenzen erfolgreich zusammenführen
- › „Actio est reactio“ – praktische Erfahrungen analysieren und Veränderungsthemen und -potentiale erarbeiten
- › Psychische Gesundheit und Work-Life Balance – Resilienz
- › „Darf die Seele krank sein“? – Umgang mit psychischen Erkrankungen und Erkennen derselben – in unserer Gesellschaft und bei sich selbst
- › Teamdynamik und Persönlichkeitskonzept, persönliche Ziele und allgemeine Ziele in Einklang bringen

Trainer: Karl Isak

Methode: Theoretischer Input, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenreflexionen, Analysen und Anforderungsprofile, Testverfahren

Modul 2 „Überzeugen mit Persönlichkeit: Ausstrahlung – Auftreten – Authentizität“

In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Ihre Stärken gezielt und intelligent zeigen und dabei authentisch und überzeugend auftreten – in der direkten Begegnung und digital. Dabei setzen Sie Ihre Ausstrahlung, Ihr Auftreten, Körpersprache, Stimme und Ihr Erscheinungsbild professionell ein. Sie lernen, effektives Selbstmarketing zu betreiben, eigene Ideen und Vorstellungen besser durchzusetzen, Ihre MitarbeiterInnen wertschätzend zu führen, unverwechselbar zu werden und einen dauerhaften positiven, kompetenten und professionellen Eindruck zu hinterlassen.

- › Erfolgsfaktoren Wirkung, Image und Auftrittskompetenz
- › Effektives Selbstmarketing: Erfolg mit der ICH-AG
- › Kommunikationsverhalten und Wirkung in der Kommunikation
- › Überzeugende Körpersprache
- › Das Außenbild bewusst gestalten und dem Selbstbild einen Rahmen geben – Charisma leben
- › Business-Networking online und offline
- › Small Talk – gekonnt Kontakte knüpfen und pflegen
- › Business-Knigge – mit modernen Umgangsformen punkten
- › Kulturelle Unterschiede kennen, erkennen und beachten

Trainerin: Kristin Koschani-Bongers

Methode: Theoretischer Input, Diskussion, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Kommunikationsmethodenkoffer



Termine

Modul 1: 21.01. - 22.01.2020
Modul 2: 03.03. - 04.03.2020
Modul 3: 24.03. - 25.03.2020
Modul 4: 28.08. - 29.08.2020

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen 8-tägigen Lehrgang beträgt € 3.800,-- (zzgl. MwSt.). Darin sind folgende Leistungen enthalten: Lehrgangsunterlagen, Verpflegung und Getränke während der Seminare, Abschlussfeier.

Auf Wunsch kann der Lehrgang mit einem Einzelcoaching bei Gabriele Hausmann oder Karl Isak vertieft werden.
Preis auf Anfrage im IfM-Büro.

Modul 3 „Die Gesellschaft bin (auch) Ich – praktische Anwendung und Nutzen“

In diesem Modul erfolgt die Auseinandersetzung mit den persönlichen Rahmenbedingungen und dem eigenen Umfeld. Sozialpsychologie und Sozialverhalten im Umfeld und ein Spiegel des eigenen Verhaltens. Das ist die Basis um Erlerntes in einen persönlichen Umsetzungsplan verpacken zu können. Egal ob beruflich oder privat, wer sich und andere versteht kommt besser klar und schafft Zufriedenheit – allgemein und persönlich.

- › Arbeits- und Organisationspsychologie – Basiswissen und Einsatzmöglichkeiten für das eigene Agieren
- › „vom Ich zum Du“
- › Umfeldanalyse und „Aktionsplan“
- › Selbstmanagement

Trainer: **Karl Isak**

Methode: Theoretischer Input, Soziogramm, Reflexion, Praxisbeispiele, Analysen

- › Lessons learned
- › Erkenntnisse und offene Fragen
- › Umsetzungsszenarien
- › Zielprüfung, Zieladaption und persönliches Resümee, individuelles Kurzcoaching zu Themen der TeilnehmerInnen

Trainerin: **Gabriele Hausmann**

Methode: Kleingruppenarbeit, Einzelreflexionen unterstützt mit Coaching Elementen, Eigenanalyse und Feedback

Modul 4 „Wer bin ich? - was weiß ich über mich?“

Im Modul 4 wird neben dem Überblick zu den theoretischen Ansätzen ein Abgleich mit den persönlichen Fähigkeiten und Erkenntnissen aus dem Lehrgang geboten. Die vorgestellte Theorie bildet eine Grundlage zum persönlichen Arbeiten und zur Definition des eigenen Bedarfs und der Kernthemen. Vom Allgemeinen zum Besonderen – sprich zu Ihrer Person und Persönlichkeit.

- › Personal Skills – theoretische Kenntnisse was dieser Themenbereich in Theorie und Praxis bedeutet und in welchen Lebensbereichen die Fähigkeiten Einfluss auf Erfolg oder Misserfolg haben
- › Wissen über systemische Denkweisen und Zusammenhänge
- › Basiswissen über Beziehungsmanagement, Einzel- und Gruppenreaktionen
- › Konfliktverhalten und Konfliktmuster, erfolgreiche Konfliktbewältigung
- › In der Kindheit erlernt und behalten – was hilft und was soll losgelassen werden?
- › Handlungsmuster erkennen, kennen und nutzen
- › Teamdynamik und Einflussmöglichkeiten
- › „Haltegriffe“ und „Blockaden“ im Leben
- › Ist Egoismus cool und liegt die Latte hoch genug?
- › Theorie im Vergleich mit eigener gelebter Praxis

Trainerin: **Gabriele Hausmann**

Methode: Theoretischer Input, Praxisbeispiele, Gruppenübungen, Einzel- und Gruppenreflexionen, Analysen und Stärken/Schwächen Profil, kreative Erarbeitungsmethoden

TrainerInnen



Wissen kennt keine Grenzen und verbindet alle und alles!

Dr. Gabriele Hausmann, MBA

Nach langjähriger Erfahrung als Führungskraft und zahlreichen Ausbildungen im psychosozialen und therapeutischen Bereich ist Gabriele Hausmann als selbständige Trainerin und Coach in den Bereichen Konfliktmanagement, Leadership und Unternehmensführung, Personal Skills und Teamentwicklung tätig. Als sehr erfahrene Lehrende in mehreren Programmen und Lehrgängen ist Gabriele Hausmann auch Studiengangsleiterin im Bachelor-Studiengang für Betriebswirtschaft am IfM.



„Nur wenn das Feuer in dir selber brennt, kannst du es in anderen entzünden.“

(Aurelius Augustinus, 354-430)

Kristin Koschani-Bongers, M.A.

Als selbständige Etikette- und Kommunikationstrainerin und Image-Coach hat sich Kristin Koschani-Bongers ganz den Themen rund um das „Persönlichkeitsmanagement“ verschrieben. In ihren Seminaren und Workshops erfahren die TeilnehmerInnen lebendig und praxisorientiert alles aus den Bereichen Unternehmenskultur, Work-Life-Balance, Schlagfertigkeit, Konfliktmanagement, Kommunikation, etc. Als Vortragende und Lehrende auch an zahlreichen Akademien und Hochschulen in Deutschland vermittelt Kristin Koschani-Bongers Inhalte nach den neuesten Standards und Erkenntnissen professionell und auf höchstem Niveau.



Dem Erfolg die Spur zu geben ist der Weg zum Ziel.

DDDr. Karl Isak

Nach seinen Erfahrungen im Marketing, Vertrieb und Personalentwicklung hat Karl Isak nun seinen beruflichen Schwerpunkt als selbständiger Berater und Psychotherapeut (KIP) in den Bereichen Trainings, Coachings, Psychotherapie, Consulting und Projektentwicklung. Grundlage bilden dafür seine drei Doktoratsstudien in den Gebieten der Soziologie, Psychologie und Pädagogik. In zahlreichen Publikationen beschäftigt er sich mit Erfolgsmodellen für den persönlichen praktischen Einsatz, die neue Forschungsergebnisse berücksichtigen. Als Vortragender sind seine Themengebiete u.a. psychologischer Verkauf, Neuromotivation, Persönlichkeitsentwicklung, Neuro-Leadership und die Psychologie des Überzeugens.

Einzigartiger Veranstaltungsort

Die Lehrgangsmodule finden im inspirierenden Ambiente von Hotel Schloss Leopoldskron in Salzburg statt. Dieses exklusive Konferenz und Schulungszentrum ist gut zu erreichen und bietet komfortable Übernachtungsmöglichkeiten im Haus (Sonderkonditionen für TeilnehmerInnen – auch in ausgewählten Hotels und Pensionen). Hotel Schloss Leopoldskron verbindet angenehme Lernatmosphäre mit Natur- und Stadt Nähe gleichermaßen. In wenigen Minuten sind sowohl Bahnhof wie auch Flughafen zu erreichen.

Für alle weiteren Fragen steht Ihnen das IfM-Team gerne telefonisch oder persönlich zur Verfügung.

Wir freuen uns über Ihr Interesse!



Änderungen vorbehalten.

IfM - Institut für Management

Birkenstraße 2 · 5300 Hallwang / Salzburg · Tel.: +43 (0)662 - 66 86 280 · office@ifm.ac.at · www.ifm.ac.at