

Erfolgsfaktor Menschenkenntnis - Verhaltensmuster verstehen

Wer andere Menschen für sich gewinnen will, braucht ein gutes Gespür für seine Mitmenschen. In diesem Seminar lernen Sie alle wichtigen Faktoren und Werkzeuge einer professionellen Menschenkenntnis kennen. Sie profitieren im Berufsleben und privat von Ihrem Blick für die Persönlichkeits- und Motivationsstruktur anderer Menschen und können Reaktionen im Voraus besser einschätzen.

Inhalte:

- Was ist Menschenkenntnis, wofür benötigen wir sie? Weshalb wir uns in vielen Situationen missverstehen
- Wieviel Ihnen der erste Eindruck über Ihren Mitmenschen sagt
- Die Signale der Mimik, Gestik, Körperhaltung Ihres Gegenübers: Was sie über Sie selbst und die andere Person aussagen
- Motivation und Manipulation: Der Unterschied und Nutzen
- Die verschiedenen Persönlichkeitstypen: Wie Sie die neun unterschiedlichen Typen erkennen und sich richtig darauf einstellen, um Ihre Ziele zu erreichen
- Konfliktbewältigung: Was Sie tun müssen, wenn es im Umgang mit diesen Persönlichkeitstypen zum Konflikt kommt - Vorbeugung und Entschärfung

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereich, Vertriebler und Verkäufer, Team- und Projektleiter, die psychologische Erkenntnisse für sich nutzen wollen.

Methoden

Trainerinput, Analyse, Einzel- und Gruppenarbeit, Übungen, Fallbeispiele, Rollenspiele, Feedback, Erfahrungsaustausch