



Vorträge 'MitWirkung zum Erfolg'



Machen Sie Ihren Firmenvortrag zu einem Highlight. Wir bieten Ihnen Inhalte, die sofort in die Praxis umsetzbar sind. Denn ein wirkungsvoller Vortrag und dessen Umsetzung sichert Ihren Vorsprung.

Vorträge 'MitWirkung zum Erfolg'

Vorträge erweitern den Horizont, geben einen Einblick in die Praxis von anderen Dienstleistern. Sie unterstützen die positive Denkweise. Seit 2002 begeistert Iris Haag mit Ihren Vorträgen Kunden, Mitarbeiter und Geschäftsführer. Was ist Ihr nächster Event? Gerne bieten wir Mehrwert der besonderen Art. Sichern Sie sich Ihren Vorsprung durch wirkungsvolles Auftreten. Unsere **MitWirkung zum Erfolg** ist Ihnen gewiss.

Mögliche Vortragstitel

- Wirkung auf den Punkt gebracht.
- 8 Meilensteine für Ihren langfristigen Erfolg.
- In der Kürze liegt die Wirkung: Überzeugen in 60 Sekunden.
- Der beste Weg zum Kunden: Wirkungsvoll auftreten und begeistern.
- Body Talk - die Geheimnisse unserer Körpersprache.
- Wirkungsvoll auftreten – mit Stimme & Körpersprache überzeugen.
- Wirkung hoch 2: Überzeugen mit Körpersprache und Stimme.

Das erwartet Sie

- Ein Highlight für alle Zuhörer – humorvoll, spritzig und witzig.
- Bekanntes wird aufgefrischt, Neues wird verankert.
- Bildhafte und emotionale Sprache der Rednerin unterstützt den Denkprozess und verhilft, locker über das Thema zu reden.
- Erlebnisse, die aus dem Alltag kommen schaffen ein Wir-Gefühl bei allen Beteiligten.

Dauer

- 60 – 90 Minuten

Möglichkeiten in der Art der Veranstaltung

- Early Bird
- After Work
- Tagesveranstaltung
- Incentive-Veranstaltungen



Ihre Vortragsrednerin

- Iris Haag

Wirkung auf den Punkt gebracht

Die ersten sieben Sekunden entscheiden über Sympathie und Antipathie eines Menschen. Personen, die auf uns sympathisch wirken, werden automatisch als fachkompetenter, zuverlässiger und überzeugender eingeschätzt.

Deshalb gestalten Sie den ersten Eindruck entscheidend mit!

- Worauf achtet der Mensch beim ersten Kontakt? – Die Körpersprache als wichtiges Instrument.
- Positive Körpersignale – unser Gegenüber durch die eigene positive Ausstrahlung begeistern.
- Gesicht, Augen, Haltung, Hände – durch das optimale Zusammenspiel Wirkung⁴ erzielen.
- Stimm-Modulation, Sprechtempo und Lautstärke – unsere Stimme als optimaler Sender.
- Akzente setzen – bleiben Sie authentisch und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche.

8 Meilensteine für Ihren langfristigen Erfolg

Iris Haag beschäftigt sich in Ihrem ebenfalls gleichnamigen Buch mit den folgenden 8 Schritten, die Sie als Mitarbeiter und Ihre Firma nach außen optimal präsentieren lassen.

- Wille & Motivation – als Grundvoraussetzung der Überzeugung.
- Überzeugendes Stärkenprofil – Bewusstmachen über die eigenen Stärken.
- Klare Zielsetzung – Nur durch eindeutige Ziele können sie Ihre Energie richtig und punktgenau einsetzen.
- Richtige Zielgruppe – Welche Zielgruppe wollen Sie begeistern?
- Expertenstatus einnehmen – Werden Sie Experte auf Ihrem Gebiet.
- Selbstbewusst und authentisch auftreten – Wie können wir nach außen wirken?
- Kurzpräsentation (Elevator Pitch) – Jede Gelegenheit sich einen Namen zu machen sinnvoll nutzen.
- Bühnen nutzen – Gestalten sie so oft wie möglich Ihre Bühne um sich als Mitarbeiter und Ihre Firma richtig zu platzieren.

In der Kürze liegt die Wirkung: Überzeugen in 60 Sekunden

Oftmals haben Sie nur wenige Sekunden Zeit sich mit Ihrem Können vorzustellen und eine neue Chance für sich und Ihr Unternehmen zu nutzen. Eine in vielen Organisationen bereits weit verbreitete Methode ist der sogenannte Elevator Pitch:

(elevator = Aufzug; pitch = das Verkaufsgespräch)

- Mitarbeiter in amerikanischen Firmen, deren Chefs keine Zeit hatten, nutzen die Zeit im Aufzug um neue Projekte vorzustellen.
- 90er Jahre: Gründerszenen, Geldsuche bei Banken (Venture Capitalisten) – Präsentieren des Vorhabens im Aufzug.

Der Elevator Pitch dient zum Kennen lernen von Menschen, zum Vorstellen von Ideen in Ihrem Unternehmen und um auch Kunden mit einer knackigen Botschaft auf sich aufmerksam machen.

Inhalte des Elevator Pitch

- Konzentration auf Ihre Zuhörer – Was wollen Sie bei Ihrem Gegenüber erreichen?
- Interessantes an den Beginn stellen – Die Kunst sofortiges Interesse zu wecken.
- In Erinnerung bleiben - Geben Sie Ihrem Gegenüber einen Grund, sich an Sie zu erinnern.
- Ihre Unterscheidungsmerkmale von Anderen – verankern Sie sich nachhaltig im Gedächtnis Ihres Gesprächspartners.
- Mit Ihren Lösungen den Gesprächspartner begeistern.
- Setzen Sie einen Appell – den nächsten gemeinsamen Schritt für Sie und Ihre Organisation angehen.



Der beste Weg zum Kunden: Wirkungsvoll auftreten und begeistern

Der Kunde ist Gast – und genauso soll er sich in Ihrer Firma fühlen? Begeistern Sie Ihre Kunden im Erstkontakt und sichern Sie sich langfristig Ihren Vorsprung.

- Wirkung im Erstkontakt mit Interessenten – worauf achtet der Mensch?
- Nehmen Sie positive Körpersignale an – wie wirke ich?
- Die „objektive“ Wahrnehmung – durch offene Frageformen die Wünsche und Haltung des Kunden kennen lernen.
- Echtes Interesse am Gesprächspartner – Durch aktives Hinhören erkennen, was das Beste für meinen Kunden ist.
- Was will ich von meinem Gesprächspartner? – Die eigenen Ziele geschickt platzieren.
- Körpersprache deuten – durch Aufmerksamkeit positiv auf den Kunden eingehen.



Body Talk - die Geheimnisse der Körpersprache

Entdecken Sie gemeinsam mit Ihren Kolleginnen und Kollegen die Geheimnisse der Körpersprache.

- Welche Körpersprache kann ich wie deuten? – Genaueres Hinsehen für mehr Verständnis und bessere Kommunikation.
- Was zeigt mir mein Gegenüber – wie kann ich mein Gesprächspartner optimal einschätzen?
- Wie kann ich meine eigene Körpersprache sinnvoll einsetzen? – Durch die eigene Körpersprache Kunden und Mitarbeiter willkommen heißen und das Unternehmen positiv im Gedächtnis des Gegenübers verankern.

Ihre Vortragsrednerin auf einen Blick

Iris Haag ist Expertin und Autorin rund um die Themen **Performance & Wirkung**. Als European Business Trainer EBT[®] und zertifizierte Trainerin (BDVT) coacht sie Führungskräfte wie auch Mitarbeiter und hält Seminare und Vorträge im deutschsprachigen Raum auf hohem Niveau.



Seit März 2009 ist die **Hör-CD 'Wirkung² Überzeugen mit Körpersprache & Stimme'** im GABAL-Verlag erhältlich – damit wird sie deutschlandweit als Expertin zum Thema 'Wirkung' gehandelt.

Ausgewählte Referenzen



Referenzschreiben finden Sie auf der Website: www.iris-haag.de unter Referenzen.

Wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit.

Ihre

& Team

Kontakt:

IRIS HAAG[®] Training & Beratung

Am Hochacker 55
81827 München

Fon: 089 / 12 28 65 12

Fax: 089 / 12 28 65 11

Mobil: 0179 / 75 45 395

willkommen@iris-haag.de

www.iris-haag.de