



Personality Marketing

Die äußere Persönlichkeit in Bewusstheit und Balance

Personality Marketing

Die äußere Persönlichkeit in Bewusstheit und Balance

Alle wesentlichen Entscheidungen trifft der Mensch im Gefühlsbereich. Nicht das „Was“ ist entscheidend, sondern auch das „Wie“ macht den großen Unterschied. Heute ist es wichtiger denn je, sich mit seiner eigenen Persönlichkeit und deren Entwicklung aktiv auseinander zu setzen. Dazu gehört auch und gerade ein gepflegtes, abgestimmtes und wirkungsvolles Outfit.

Im Seminarpaket „Personality Marketing“ wird diese eigene Weiterentwicklung der Persönlichkeit begleitet und gefördert. Die Teilnehmer lernen selbst, sensibilisiert mit Farben und Ihren Wirkungen umzugehen und analysieren mit ihrem Berater ihre eigene, individuelle Farbpigmentierung. Sie erhalten Orientierung, Ihre Persönlichkeit weiter zu entwickeln und vorhandene Ressourcen zu potenzieren. Dadurch wächst ihr Selbst-Bewusstsein und Standing. Die Teilnehmer lernen die Wirkung und Bedeutung von Körpersprache und gewinnen an Sicherheit und Bewusstheit bei Farben, Garderobe, Stilrichtungen und Kombinationen. Vorhandenes Wissen über Umgangsformen wird aktualisiert, um den sicheren Auftritt vor Menschen weiter zu gewährleisten. Abgerundet wird die Weiterbildungsreihe mit dem Modul des wertschätzenden Umgangs und einer professionellen Kommunikation im Unternehmen.

Ziele und mögliche Themen innerhalb des Seminarpakets sind:

- Faktoren und Merkmale von „Persönlichkeit“ und „Charisma“
- Basics der Rhetorik und „Standing“ aus heutiger Sicht
- Bedeutung und Wirkung von Kommunikation und Körpersprache
- Selbstbewusstsein in der Kundenorientierung heute
- Richtig positionieren als Führungskraft
- Erkennen der eigenen Farbpigmentierung
- Professionelles Abstimmen der Kleidung, Stil, Form und Schnittführung
- Berücksichtigung des privaten und beruflichen Kontextes
- Einführung einer „Kleiderorientierung“ (als Prospekt) im Unternehmen
- Einführung einer „individuellen Einheitskleidung“ im Unternehmen
- Sicherheit und Standing im Umgang mit Kunden und Veranstaltungen
- Umgangsformen kennen und anwenden
- Tischkultur und Tischetikette authentisch leben
- Das gemeinsame Essen: Gelerntes entspannt in die Praxis umsetzen
- Kundenorientierte Kommunikation und Einstellung
- Wertschätzung in einer professionellen und gereiften Kommunikationskultur erleben



Alle Module einzeln buchbar, jeweils 1-3 Tage individuell.



Thierry Ball

führt Menschen mit Balance und Persönlichkeit zum Erfolg. Der gelernte Bankkaufmann leitet nach über 20-jähriger Berufserfahrung seit 2004 das Weiterbildungsinstitut balance-coaching in Karlsruhe. Zu seinen Kunden zählen Führungskräfte, Personal-er, Vertriebler, Ausbilder, Trainer und alle interessierten Menschen, die ihre eigene persönliche, soziale und methodische Kompetenz weiter entwickeln und entfalten möchten. Neben NLP-Ausbildungen berät Thierry Ball auch Sportler im mentalen Trainingsbereich und Kunden zu allen Outfit-, Knigge- und Fashion-Fragen.

balance-coaching

Inhaber: Thierry Ball
Office: Wilhelm-Roether-Straße 47, 76307 Karlsruhe
Seminarräume: Scheffelstraße 18, 76135 Karlsruhe

fon: 0173 - 3 14 06 74
fax: 01212 - 556 08 50 94
e-mail: kontakt@balance-coach.com


Thierry Ball
Balance Coach