

Aktiv-Seminar



Claudia Albrecht
claudiaalbrecht.de

Seminarreferentin für
Marketing
Schaufenster- und
Verkaufsraumgestaltung,
Warenplatzierung und
Messeauftritte.
Veranstaltungsmanagement

Körpersprache und Stimme:

Wie wirke ich auf andere und wie kann ich meine Wirkung beeinflussen?

Wenn der Kunde den Raum betritt, läuft die Kamera und Sie sind auf Sendung. Alles was Sie sagen und jede Ihrer Bewegungen drücken Gefühle und Stimmungen, sowie Befinden aus.

Wie Sie auf andere wirken und wie Sie wahrgenommen werden, hängt vom Tonfall und Klang Ihrer Stimme ebenso ab, wie von Ihrer individuellen Körpersprache und Ihren Bewegungen.

Lernen Sie Ihre Ausdrucksstärke zu erkennen und zu beherrschen. Bewusster Einsatz von Körper und Stimme macht Sie offener und zu einem noch sympathischeren Gegenüber.

SEMINARINHALT

- Die Signale des Körpers
- Was sagt uns der Klang der Stimme
- wie setze ich meine Hände in der Sprache ein?
- selbstbewusstes Auftreten
- Mikrogesten verraten viel
- nonverbale Kommunikation

30 Prozent eines Gesprächs machen die gesprochenen Worte aus, 70 Prozent dagegen die Körpersprache und der Klang der Stimme.

Wenn Sie wissen wollen, wie Sie auf andere wirken und wie Sie Ihr Auftreten selbstsicherer und sympathischer gestalten können, dann schauen Sie sich die kleinen Gesten der nonverbalen Kommunikation unter der Lupe an.



Aktiv-Seminar



Persönlichkeits-Marketing Der Mensch als Marke

Einzelpersonen und Teams als Marke aufbauen

Wir leben in turbulenten Zeiten, spielen viele Rollen als Frau oder Mann, als Berufstätige, Eltern, Partner und müssen in jeder Rolle funktionieren.

Was brauchen wir für unsere eigene Zufriedenheit? Nur wenn ich selbst zufrieden bin, dann sind Körper, Geist Seele mit Zielen, Wünschen, Bedürfnissen und Entwicklung im Einklang. Meine Zufriedenheit überträgt sich auf Mitarbeiter, Kunden, Familie und Freunde. Zufriedenheit ist ansteckend!

Bringen Sie frischen Schwung in Ihren Alltag mit Reflektion, neuen Perspektiven und Zielen. Richten Sie sich neu aus, um mehr Spaß im Berufsleben, in der Familie und in Ihren Beziehungen zu erleben.

Machen Sie sich und Ihr unverwechselbares Leben zu einer Marke, die andere begeistert und ansteckt

SEMINARINHALT

- Bestandsaufnahme der eigenen Themen
- Kompetenzanalyse und Stärkenprofil erstellen
- Wertepiegel, Wunsch- Bedürfniserörterung
- Ziele definieren
- Routenplan erstellen

Lernen Sie Ihre Chancen kennen und nutzen, um selbstbestimmt Ihren Erfolg zu planen.

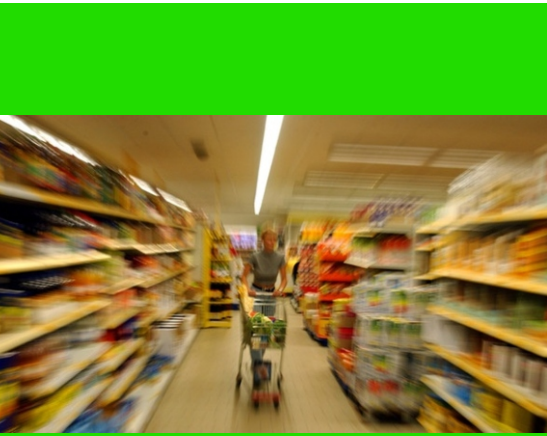


Claudia Albrecht
claudiaalbrecht.de

Seminarreferentin für
Marketing
Schaufenster- und
Verkaufsraumgestaltung,
Warenplatzierung und
Messeauftritte.
Veranstaltungsmanagement



Aktiv-Seminar



Werbepsychologie – die subtilen Mächte

Warum ist das Wissen um Werbepsychologie für Unternehmen so wichtig?

Wer Werbung macht, muss sich mit ihr beschäftigen. Beispiele aus branchenübergreifenden Werbeaktionen, Beispiele aus den Medien und Beispiele aus dem eigenen Verhalten lassen tief in der Käuferverhalten blicken. Lernen Sie, das Verbraucherverhalten als Messlatte für Ihre Werbung kennen und den Erfolg am Umsatz messbar machen.

SEMINARINHALT

Bedürfnisse müssen geschaffen werden. Wie funktioniert Werbung? Wie können Sie gute Werbemaßnahmen auf Ihr Unternehmen übertragen? Welche gesellschaftlich relevanten Themen eignen sich für Ihre Werbung? Der psychologische Prozess der Wahrnehmung und Interpretation... Wie stelle ich negativ besetzte Produkte positiv da?

Kommunikation mit dem Verbraucher, der Einstieg in ein vertrautes Verhältnis.

Übungen zur verbalen und nonverbalen Kundenkommunikation.

Gestaltung von Schaufenster und Verkaufsraum in Rahmen der Verkaufsaktionen.

Grundregeln der werbepsychologischen Gestaltung.

Warenplatzierung und Auspreisung im Verkaufsareal.



Claudia Albrecht
claudiaalbrecht.de

Seminarreferentin für
Marketing
Schaufenster- und
Verkaufsraumgestaltung,
Warenplatzierung und
Messeauftritte.
Veranstaltungsmanagement

