

Personal Identity

Während das Fachwissen kontinuierlich geschult wird, und auf der Sachebene mit genauen Vorgaben operiert werden kann, fehlen in den meisten Unternehmen firmenspezifische Anhaltspunkte, wenn es um das Auftreten der Mitarbeiter geht. Dabei ist die Wirkungskompetenz der Personen im Kampf um Marktanteile ein unternehmensstrategisch unverzichtbarer Erfolgsfaktor. Sie ist der *Mehrwert*, der bei der Kundengewinnung und Kundenbindung heute mehr denn je wettbewerbsentscheidend ins Gewicht fällt. Jedes Unternehmen wird an den Personen gemessen, die es am Markt repräsentieren. Kundengewinnung ist nicht nur eine Leistungs-, sondern zuerst eine Beziehungsfrage.

Training in Kundenorientierung

Personal Identity löst das Dilemma ‚*Wie sag ich's meinem Kinde*‘ wenn Auftreten und (Re)Präsentation zu wünschen übrig lassen. Die Methodik bewirkt einen Motivationsschub und bringt die Mitarbeitenden dazu, ihr Auftreten nicht subjektiv als Privatangelegenheit und eine Frage von Mode und Geschmack sondern objektiv als Teil der Kundenorientierung und der Identifikation zu betrachten. Personal Identity verlagert das Thema von der Persönlichkeitsebene (Ego) auf die Sachebene (Dienstleistungsgesinnung) und leuchtet ein. Deshalb ist die Umsetzung garantiert, die Wirkung nachhaltig.

Ein Personal Identity Training

- ist direktes Human Performance Development
- fördert die Dienstleistungsgesinnung
- stärkt das Commitment
- mobilisiert die Freiwilligkeit
- steigert Identifikation und Integration
- professionalisiert das Auftreten
- verschafft Orientierung und Know-how
- führt zu einer gemeinsamen Kultur

Methode

Interaktive Referate, Gruppenarbeiten, Übungen, Bildbeispiele. Vermittlung sämtlicher Regeln und Codes von Klasse, Stil & Etikette im Business



PR FÜR PERSONEN



Auftreten und gewinnen

Workshop in Ihrer Firma

***branchenspezifisch
praxisorientiert
nachhaltig wirksam***

Auftreten und gewinnen

- Sieger denken anders
- (Sich) besser verkaufen
- Die Psychologie des ersten Eindrucks
- Überzeugen auf den ersten Blick
- Dress is a message
- Powersignale sind Kundensignale

Einführung, Grundlagen, Gedankenaustausch

Wie wirke ich?

Selbsterfahrung, Gruppenübung

Wie möchte ich wirken?

Interaktion, Kollektives Coaching

Personal Identity® in unserer Firma

- Wo ich bin, da ist die Firma - Wie ich bin, so ist die Firma
- Vom Corporate Design zum Personal Design
- So erreiche ich persönliche Wirkungskompetenz
- Casual Look oder Kompetenzlook?
- Achtung Mode!
- So bestimme ich das Tenue correcte für meine Branche und für meine Position

Übung, Selbstdefinierung, Praxisanwendung

Dress for Success – Klasse!

- Grundregeln – Business-Codes - Arbeitsoutfit
- Kleider, Schuhe, Krawatten, Foulard, Socken, Strümpfe.
- Accessoires
- Frisur, Haarfarbe, Makeup, Fingernägel, Bart, Schnurrbart
- Uhren, Schmuck, Piercings & Co
- Brille
- Körperhaltung und Distanz, Händedruck
- Stehen, Gehen, Sitzen
- etc.

Interaktion mit vielen Bild-Demonstrationen

Gute Umgangsformen als Kompetenzsignal

- Kunden empfangen, Kunden besuchen
- Mit dem Kunden ins Restaurant
- Umgang mit VIPs
- Grüßen, begrüßen, vorstellen, bekanntmachen
- Du anbieten
- Der Small Talk
- Tischordnung, Tischgespräche, Tischsitten
- Wer geht wo? - Aufstehen – Sitzenbleiben
- Körperhaltung, Sprache
- Neuzeitregeln für Businessladies
- Benehmen gegenüber Businessladies

Alle Regeln, ihre Herkunft, ihr Sinn

Fragen

Schlusswort