



BRIDGEHOUSE

BÜHNENPRÄSENZ

Mehr Sicherheit, Strahlkraft und Einfluss

Charisma ist Vertrauen,  
ist Glaubwürdigkeit.

Yves Montand (französischer Chansonnier und Schauspieler, 13.10.1921–09.11.1991)

# Seminarziel

## Ausstrahlung intensivieren

Entweder man hat es, oder man hat es nicht: Ausstrahlung bzw. Charisma. Das sagen die meisten Menschen. Woran liegt es, dass einige Trainer und Trainerinnen mehr Ausstrahlung bzw. Charisma und dadurch häufig mehr Einfluss haben als andere? Und kann man das lernen? Charismatische Menschen haben – oberflächlich betrachtet – etwas Geheimnisvolles. Neben ihrer fundierten Fachkompetenz besagt die althergebrachte Meinung, Charisma sei eine Gottesgabe, die nur einigen wenigen Menschen vor-behalten ist. Das sehen wir anders. Charisma ist kein Spuk, keine Zauberei und kein Geheimnis. Sie können Ihre Ausstrahlung kontinuierlich ausbauen und stärken. Entdecken und stärken Sie in diesem Persönlichkeitstraining dafür die fundamentalen Grundlagen. Verinnerlichen Sie eine sinnvolle mentale Einstellung und zeigen Sie sich. Wir setzen Strahlkraft nicht einfach nur mit dominanter Autorität, Prahlerei oder Schauspielerei gleich. Auch erfolgreiche, charismatische Persönlichkeiten haben sich schon als professionelle Blender und bloße Rollenspieler herausgestellt.

# Seminarziel

## Ausstrahlung intensivieren

Glaubwürdigkeit und Standfestigkeit sind zentrale Qualitäten jedes Trainers. Dafür helfen Ihnen einige klare Entscheidungen: Wofür stehen Sie? Was ist Ihre Position? Was sind Ihre Leitwerte als Trainer/-in? Sowohl Selbstvertrauen in Ihre Fähigkeit, souverän und respektvoll zu sein, als auch selbstbewusstes und sicheres Auftreten sind entscheidend. Sie fühlen sich sicherer und erwirken Ihre erwünschten Ergebnisse. Dieses Training ist für Trainerinnen und Trainer, die professionelle Methoden aus der Bühnenwelt authentisch in ihren Trainings und Seminaren anwenden wollen. Dafür bietet Ihnen Olaf Cordes Möglichkeiten, Ihr eigenes Potenzial für mehr Einfluss und Strahlkraft langfristig selbst zu entwickeln, zu nutzen und auszubauen. Die Voraussetzungen für Ihr Charisma tragen Sie in sich. Wenn Sie gesehen werden wollen, dann entscheiden Sie sich jetzt. Zeigen Sie sich!

# Seminarinhalte

## Bühnenpräsenz

### **Alles ist Entscheidung**

Entwickeln Sie ein klares und realistisches Selbstbild,  
klären Sie Ihre Position und setzen Sie sich  
für Ihre Meinung ein

### **Echtsein**

Selbstvertrauen haben und sich selbst treu bleiben statt  
angepasst sein und bloße Rollen spielen

### **Vorbild oder Abschreckung**

Vergleiche mit anderen und anderem – die Mixtur  
zwischen Abgucken und Entwickeln

### **Von Märchenonkel und Kindergärtnerinnen**

Mehr Glaubwürdigkeit durch authentischen und  
natürlichen Einsatz Ihrer stimmlichen Ausdrucksmittel.  
Denn der Ton macht die Musik

### **Stets auf Augenhöhe**

Hoch- und Tiefstatus – das mächtige Spiel  
der Trainerpersönlichkeiten

### **Die sichtbare Präsenz**

Durch körpersprachliche Signale und Zeichen Ihre  
Persönlichkeit positionieren

### **Die spürbare Präsenz**

Wie der Fokus auf Sie selbst und auf Ihr Publikum  
zu gelebter Präsenz wird

### **Heimliche Beeinflusser**

Stärkende Überzeugungen und Werte identifizieren  
und zielführend einsetzen

### **Ausstrahlung und Raum**

Wie Sie Ihrer Persönlichkeit Größe und Raum verschaffen und bei Ihren Teilnehmenden bleibende Bilder und Emotionen hinterlassen

### **Nehmen Sie sich und andere (nicht so) ernst**

Wie Sie mit Charme und Humor (fast) jede Situation meistern

### **Überzeugen statt überreden**

Die richtigen Worte finden – wie Sie Ihren Wortschatz reinigen bzw. erweitern und auf den Punkt kommen können

### **Momentum!**

Reduktion auf das Größte: Persönlichkeit. Impulse setzen durch unnachahmliche Individualität

### **Konfrontationen und Widerstand**

Provokationen annehmen und emotional unangenehme Situationen mit Gelassenheit und Souveränität begegnen

### **Achtung Charisma-Fallen**

Über Blender, Hochstapler, Schmeichler und Schwadronneure – Phrasen und Spieler enttarnen

### **Praxis, Praxis, Praxis**

Ausgewählte Praxisbeispiele und individuelle Trainingssituationen mit und ohne Videofeedback

### Kommende Termine

Alle aktuellen Termine der offenen Trainings finden Sie auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de)

Für unternehmensinterne Trainings bieten wir Ihnen individuelle Termine an, sprechen Sie uns gerne an.

### Seminarort

Als Teilnehmer/-in sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deep Work! Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Dabei achten wir auch auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe.

### Teilnehmer/-innen

Eingeladen sind Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal acht beschränkt. So kann sich der bzw. die Trainierende bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

### Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um 10.00 Uhr und endet am letzten etwa gegen 17.00 Uhr. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen und den anderen Teilnehmern vor Ort abgesprochen.

### Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

Für ein unternehmensinternes Training gelten andere Preise. Kontaktieren Sie uns gerne für ein individuelles Angebot.

### Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Teilnehmerzahl an unseren offenen Trainings begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Verständnis.



# BRIDGEHOUSE BÜHNENPRÄSENZ

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany

[www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0