

Basisinformation für Inhouse Trainings

Thema	Face Reading
Zielgruppe	Management, HR/Personal, Verkauf/Sales, Menschen mit Personalverantwortung, Verhandlungsführer, Rechtsanwälte, Coaches, Trainer, Psychologen sowie alle, die mit Menschen kommunizieren.
Zielsetzung	Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden nach dem Seminar besser andere Menschen einschätzen und verstehen zu können sowie in Gesprächen zielgerichteter vorgehen zu können. Dabei geht es um die treffende Einschätzung der Person an sich als auch um die Wahrnehmung aktueller Emotionen – ein für Verhandlungen oder Verkaufsgespräche kraftvolle ergänzendes Instrument. Die Kenntnisse sind sofort im beruflichen und privaten Alltag erfolgreich anwendbar und vertiefbar.
Voraussetzungen	keine
Inhalte	<p>Ich biete grundsätzlich zwei verschiedene Bereiche zum Thema Face Reading an. Beide ergänzen sich, betrachten aber das Gesicht und den Menschen unterschiedlich. Einmal geht es darum, was ganz kurzfristig im Gesicht passiert und wie man das einzuschätzen hat. Der andere Bereich schaut sich den Menschen und das Gesicht grundsätzlich an.</p> <p>Der eine Bereich ist Face Reading short term : Mikromimik und Mimik (Dinge, die kurz bzw. extrem kurz im Gesicht sichtbar sind) und den anderen Bereich nenne ich Face Reading long term (hier geht es mehr um die langfristigen Spuren im Gesicht).</p> <p>Im Folgenden skizziere ich Ihnen diese Bereiche nochmal kurz, damit Sie besser sehen können, was Sie mehr interessiert. Beide Bereiche kann ich in jeweils 1-2 Tagesseminaren anbieten, je nachdem wieviel man üben möchte.</p> <div style="text-align: center; margin: 20px 0;"> <pre> graph TD FR[Face Reading] --> LT[Long Term] FR --> ST[Short Term] LT --- LT_L["▪ „Klima“ ▪ Langfristige Spuren ▪ Langfristige Aussagekraft ▪ Wen habe ich vor mir?"] ST --- ST_L["▪ „Windböhe“ ▪ Sehr kurzfristig ▪ Bewegungen ▪ Wie ist mein Gegenüber drauf?"] </pre> </div> <p>Thema 1: Face Reading short term : Mikromimik und Mimik</p> <p>Dieses Spezialtraining richtet sich an Personen, die kleinste mimische Hinweise, sogenannte Micro Expressions, im Berufsleben gewinnbringend nutzen wollen. Die Anwendungsmöglichkeiten sind sehr vielseitig. Sie werden z.B. entscheidende Vorteile bei Verhandlungen, im Verkauf sowie beim Recruiting und der Mitarbeiterführung haben.</p> <p>Lernen Sie durch geschulten Blick kleinste mimische Veränderungen bei Ihrem Gegenüber zu entdecken und diese richtig zu interpretieren – ein entscheidender Vorteil im Geschäftsleben. Verhandlungen oder Verkaufsgespräche können viel erfolgreicher abgeschlossen werden. Ein System, das Prof. Paul Ekman aus USA weltberühmt gemacht hat.</p> <p>Sie lernen auch, den Wahrheitsgehalt von Aussagen Ihres Gesprächspartners zu überprüfen mit unserer speziellen Interview Feedback Control.</p>

	<p>Thema2: Face Reading long term: Menschen sehen, erkennen und verstehen</p> <p>Sie erhalten eine Einführung in die faszinierende Welt des Lesens von Gesichtern (Face Reading) mit begleitenden praktischen Übungen. Basis hierfür bildet die Lehre der Psycho-Physiognomik. Es geht es um die langfristigen Spuren, die im Gesicht eines Menschen offen lesbar sind und vieles über ihn erzählen. Lernen Sie Menschen richtig einzuschätzen und damit besser und schneller zu verstehen. Entdecken Sie verborgene Talente bei sich und anderen.</p> <p>Folgende beispielhafte Fragen können nach dem Seminar viel leichter beantwortet werden: :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wer sitzt mir gegenüber? Was sind seine Hauptcharaktermerkmale? Welches sind seine persönlichen Grundbedürfnisse? • Wie kann ich mein Gegenüber optimal erreichen? • Wie kann ich diese Person am besten für meine Interessen gewinnen? Was treibt ihn an? <p>Des Weiteren werden je nach Wunsch auch weitere Themen aus dem Feld der nonverbalen Kommunikation wie z.B. Körpersprache vermittelt bzw. in die o.g. Themenschwerpunkte integriert.</p>
Lehrmethode	<p>Die Lehrinhalte werden zunächst durch Theorie vermittelt und immer mit praktischen Anwendungen vertieft. Ich arbeite mit Power Point Präsentationen, Flipchart, Analysen von Fotos und Videos, Teilweise je nach Thema auch kleine Rollenspiele.</p> <p>Der Teilnehmer wird sukzessive an das Thema herangeführt.</p>
Seminarunterlagen	<p>Jeder Teilnehmer erhält ein ausführliches Handout</p>
Termine	<p>Flexibel, Werkstage oder auch Wochenende sind möglich.</p>
Ort	<p>Beim Kunden bzw. einem vom Kunden gewählten Wunschort (europaweit möglich).</p>
Trainerhonorar	<p>Ein Angebot wird individuell erstellt, sobald klar ist, welche Wünsche der Auftraggeber hat.</p>
Teilnehmerzahl	<ul style="list-style-type: none"> • Es sind alle Größen möglich. Ich gebe auch Einzelcoachings • Sinnvoll für Workshops sind max. 15 Teilnehmer höhere Teilnehmerzahlen sind möglich aber didaktisch nicht immer sinnvoll.
Raumausstattung	<ul style="list-style-type: none"> • Standardausstattung: U-Form, Beamer, Flipchart evtl. Metaplan und Moderatorenkoffer • Zusätzlich je nach Seminar: Internetzugang und Lautsprecheranschluss
Kontakt Daten und Ansprechpartner	<p>Andreas Fiederle Dipl. Volkswirt Dipl. Psycho-Physiognom Zertifizierter FACS Coder by Prof. Paul Ekman (Facial Action Coding System)</p> <p>Managing Partner People Reading Ysenburgstr. 7 D-80634 München Germany</p> <p>Tel +49 89 13060495 Fax +49 89 99964228 Mob +49 179 4871811 fiederle@peoplereading.eu Weitere Informationen unter: www.peoplereading.eu</p>