

Kursnummer
MB116

Durch persönliche Wirkung überzeugen



06.07.2026 - 07.07.2026 | BEW-Duisburg

Start: 09:00 am ersten Tag
Ende: 17:00 am letzten Tag**Angela Trappen**
0201 8406-804, trappen@bew.de**Teilnahmepreise in €****Präsenz**

Regulär*	980,-
Verbandsmitglieder*	940,-
AAV, BDE, BDG, BVB, BWK, DGAW, DVGW, DWA, EdDE, InwesD, ITAD, ITVA, VDRK, vero, VKS im VKU, WfZruhr	
Behörden und Kommunen*	890,-

In der Teilnahmegebühr sind jeweils seminargebundene
Unterlagen und bei Präsenzveranstaltungen das Mittagsbuffet
sowie Erfrischungsgetränke enthalten.

*zzgl. gesetzl. MwSt. auf MwSt.-pflichtige Leistungen

**Weitere Infos
und Anmeldung**bew.de/mb116

Durch persönliche Wirkung überzeugen

Beschreibung

Eine scheinbar einfache Frage: Wie wirke ich auf andere? Wie kann ich durch eigene Persönlichkeit überzeugen?

In diesem Training erhalten Sie größere Klarheit über die eigene Wirkung und wie Sie Ihr Wirken auf andere aktiv mitgestalten können. Sie lernen, Ihren eigenen Standpunkt souveräner und erfolgreicher zu vertreten. Dabei nutzen Sie alle Facetten der Kommunikation, verbal und nonverbal. Das trägt entscheidend zur besseren Positionierung im beruflichen Umfeld bei.

Ihr Nutzen

- Sie lernen anhand von Beispielen aus dem eigenen Berufsleben Ihr Auftreten zu verbessern und zwar mit Blick auf Inhalt, Botschaften sowie auf kommunikative Kompetenzen
- Die Trainingsinhalte werden mit Praxisthemen erarbeitet, aufbereitet und umgesetzt. Sie haben Gelegenheit, die für Sie typischen beruflichen Situationen zu reflektieren und Erfahrungen mit anderen Kollegen/innen auszutauschen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte mit Führungsverantwortung bzw. zukünftiger Führungsverantwortung, Projektleiter/-innen und Selbständige.

Themen/Programm



Reflexion Ihrer inneren Einstellung

- Was macht Ihren beruflichen Erfolg wirklich aus? Die Bestandsaufnahme
- Wie wirke ich auf andere? Das Feedback
- Was kann ich? Die Stärken-Schwächen-Analyse
- Was will ich? Mein Zielplan

Vergrößern Sie Ihre persönliche Wirkung

- Mehr Ausstrahlung durch Körpersprache und persönliche Sprechtechnik

Klare Gesprächsführung mit eigenem Standpunkt

- Gesprächspartneranalyse,
- inhaltliche und mentale Vorbereitung
- Partnerschaftliche Gesprächsführung mit win/win Ergebnissen
- Klare Vereinbarungen treffen und einhalten

Überzeugen Sie mit Kompetenz und Persönlichkeit

- Zielgruppenorientierte Darstellung von Informationen
- Wie trage ich Ideen und Informationen überzeugend vor?

Vereinbarung eines Maßnahmenkatalogs zur Sicherung der Umsetzung im Alltag

Dozent

- **Birgit Geilsdorf**, Dipl.-Betriebswirtin, Beratung, Training, Coaching, Rösrath

Abschluss



Teilnahmebescheinigung

Anmeldemöglichkeiten zur Kurs-Nr.: MB116

- Direkt über unser Online-Anmeldeformular: www.bew.de/veranstaltungen/anmeldung/mb116
- Über einen PDF-Ausdruck per E-Mail oder Fax: www.bew.de/anmeldeformular