



NO BUSINESS
OHNE
SHOWBUSINESS

LEADERSHIP PERFORMANCE PROGRAMM

**NEXT GENERATION
GEHT IN FÜHRUNG**

STÄRKT DIE PERFORMANCE
STEIGERT DEN ERFOLG

Irishait

4-5

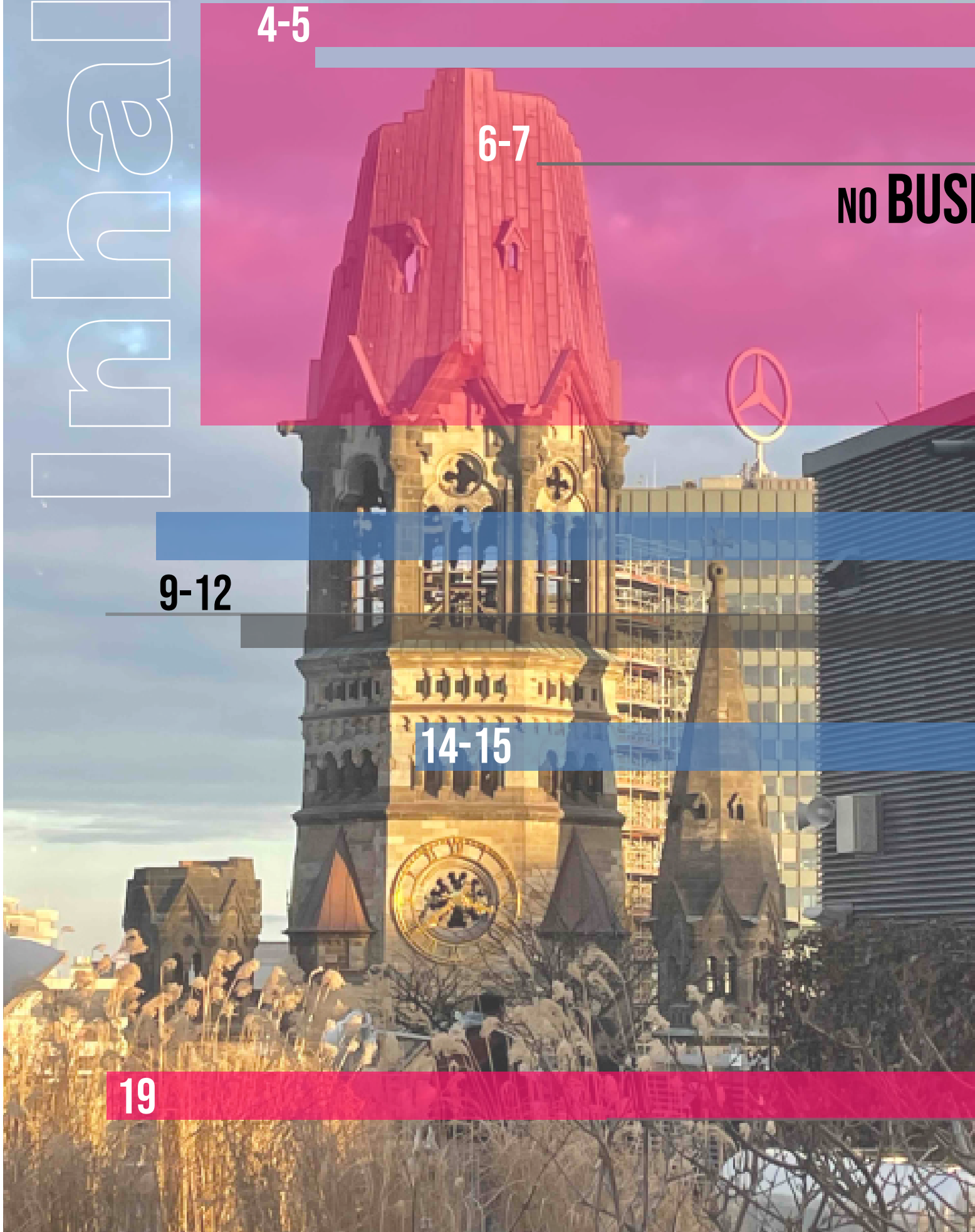
6-7

NO BUS

9-12

14-15

19



KONZEPT

INNESS OHNE SHOWBUSINESS

8-13

INHALT DER MODULE

DIE MITWIRKENDEN

DAS SCIL PROFILE

16-17

DER VERANSTALTUNGSSORT

18

PREISE UND ANMELDEBEDINGUNGEN

IMPRESSUM

Konzept

”

Mit diesem Angebot richten wir uns speziell an die **NEXT GENERATION**, die in Führung geht.

Junge Menschen, die sich selbst **bestmöglich auf ihre Rolle als Führungskraft vorbereiten**, sie reflektieren und sich weiterentwickeln möchten.

Je weiter es auf der Karriereleiter nach oben geht, desto kürzer wird erfahrungsgemäss die Zeit, die Führungskräfte sich für sich selbst nehmen.

Dabei lassen sich die definierten KPIs leichter, schneller und nachhaltiger erreichen, wenn die **Kommunikation gelingt und die Performance stimmt**.



AUFBAU UND STRUKTUR LEADERSHIP P

Live
Online
KICKOFF
90-minütig

Oktober
2024

Block 1
Vormittag
14. Oktober 2024

Modul: Block 1 | 1
90 Min Präsenz

Thema: **WIRKUNG UND WAHRNEHMUNG**
Prima Klima in der Kommunikation

Impuls
geberin: Claudia
Kleinert

Modul: Block 1 | 2
90 Min Präsenz

Thema: **Netzwerken und SmallTalk**
In jedem Fall gut aufgestellt

Impuls
geberin: Dr. Magda
Bleckmann

Block 1
Nachmittag
14. Oktober 2024

Modul: Block 1 | 3
90 Min Präsenz

Thema: **NIE WIEDER SPRACHLOS**
Schlagfertigkeit to go

Impuls
geberin: Dr. Magda
Bleckmann

Modul: Block 1 | 4
90 Min Präsenz

Thema: **SELBST-EXZELLENZ**
Intrinsisch motiviert

Impuls
geber: Andreas
Bornhäußer

60-minütige Live
(jeweils 2 Sessions)

Telefon- und Live
(Verfügbarkeit)

Erdacht und gemacht für die in Führung gehende NEXT GENERATION schon in Führungsposition. Die übergeordneten Ziele und Nutzen die Erfolg zu steigern. Insgesamt 6 Trainer*innen inspirieren die Teilnehmer jeweils 2 LiveOnline-Meetings mit den Impulsgebern. Zusätzlich finden Moderatoren Maren Kristin Kern und Andreas Bornhäußer statt.

PERFORMANCE | NO BUSINESS OHNE SHOWBUSINESS

Block 2 Vormittag 15. November 2024

Modul: **Block 2 | 1**
90 Min Präsenz

Thema: **STIMMLICH
PRÄSENT**

Für gute
Resonanz

Impuls-
geberin: **Maren Kristin
Kern**

Modul: **Block 2 | 2**
90 Min Präsenz

Thema: **GUTER
PLAN**

Mit Drehbuch
läuft's

Impuls-
geber: **Gunnar
Haberland**

Block 2 Nachmittag 15. November 2024

Modul: **Block 2 | 3**
90 Min Präsenz

Thema: **STAGE
PERFORMANCE**

Publikum in seinen
Bann ziehen

Impuls-
geber: **Gunnar
Haberland**

Modul: **Block 2 | 4**
90 Min Präsenz

Thema: **MINDSET**

Mentalhygiene
tut gut

Impuls-
geber: **Andreas
Bornhäuser**

Block 3 Vormittag 13. Dezember 2024

Modul: **Block 3 | 1**
90 Min Präsenz

Thema: **STRESS FREI**

Lampenfieber
adé

Impuls-
geber: **Wolfgang
Stockhausen**

Modul: **Block 3 | 2**
90 Min Präsenz

Thema: **CHEF IM RAUM**

Steuerung von
Gruppendynamik

Impuls-
geber: **Andreas
Bornhäuser**

Block 3 Nachmittag 13. Dezember 2024

Modul: **Block 3 | 3**
90 Min Präsenz

Thema: **KEYMOTION
PRINZIP**

Storytelling vom
Feinsten

Impuls-
geber: **Andreas
Bornhäuser**

Modul: **Block 3 | 4**
90 Min Präsenz

Thema: **DER KÖRPER
SPRICHT**

Spielend
souverän

Impuls-
geberin: **Maren Kristin
Kern**

Live
Online
**PROZESS-
ROUNDUP**
90-minütig

Dezember
2024

LiveOnline Sessions mit und von allen Expert*innen
(je Thema)

E-Mail-Support durch die beiden Hosts während der gesamten Programmdauer
(, etc. werden im LiveOnline KickOff besprochen und abgestimmt)

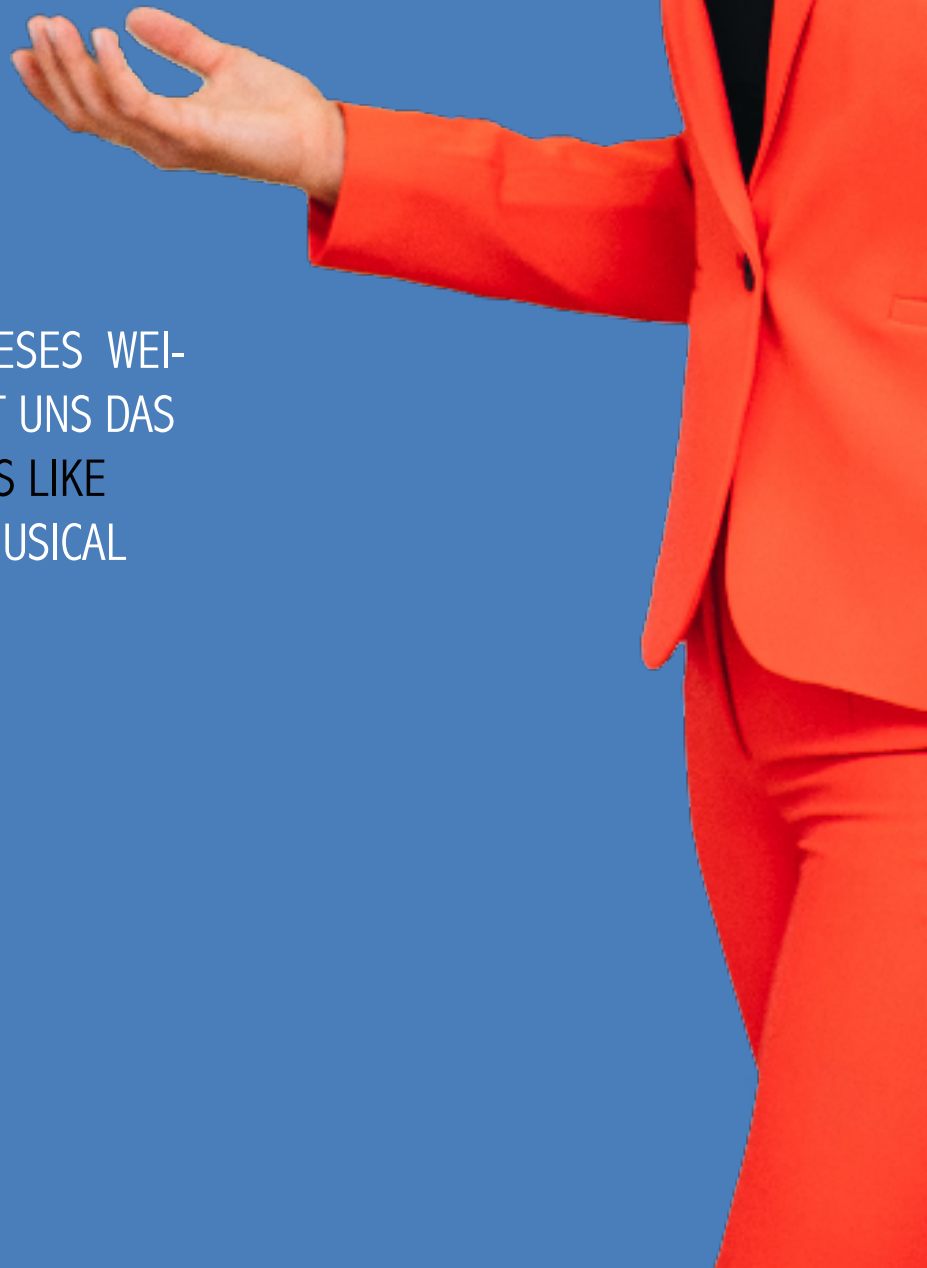
1. Gründer*innen von StartUps, junge Menschen, die die Unternehmensnachfolge antreten, junge Men-
des Weiterbildungsprogramms sind die Wahrnehmung zu schärfen, die Wirkung zu stärken und den
enden über in 12 jeweils 90-minütigen Impulsvorträgen während 3 Präsenztagen in Berlin und sowie
n noch jeweils ein 2-stündiges Kick-Off und Prozess-RoundUp mit den beiden Programm-Hosts und

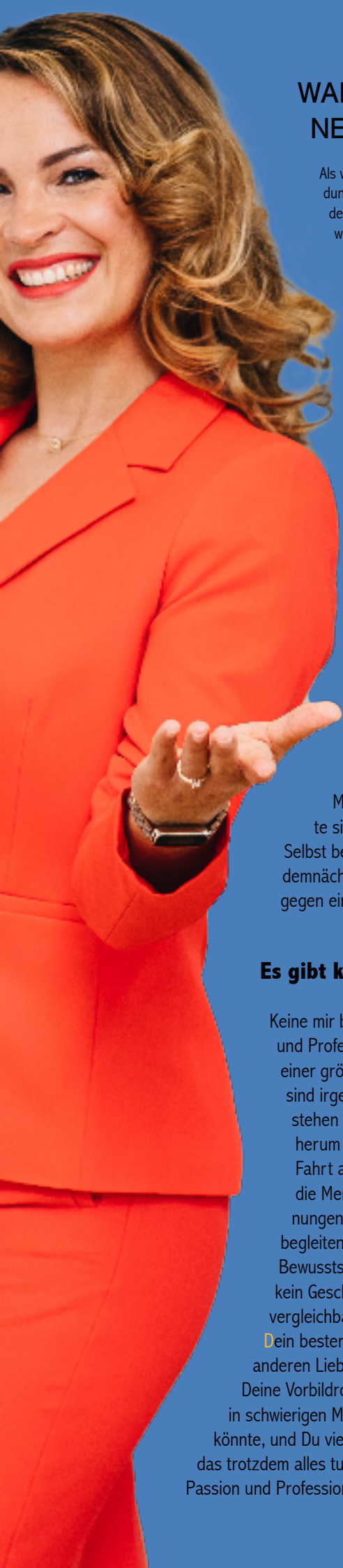
No Business
ohne

Showbusiness

”

INSPIRIERT ZU DEM TITEL DIESES WEI-
TERBILDUNGSANGEBOTS HAT UNS DAS
LIED “THERE IS NO BUSINESS LIKE
SHOWBUSINESS” AUS DEM MUSICAL
ANNIE GET YOUR GUN





WARUM NO BUSINESS OHNE SHOWBUSINESS?

Als wir in einem internen Strategiemeeting über mögliche neue und sinnstiftende Weiterbildungsformate nachdachten, klickte eine Kollegin in einer Pause mehr oder weniger zufällig den Musicalsong „There is no business like showbusiness“ auf Youtube an. Irgendwie waren wir alle wie elektrisiert, lasen die deutsche Übersetzung des Liedes und übertrugen den Text auf das Führungsbusiness. Lesen Sie selbst. Vielleicht finden ja auch Sie sich insbesondere in dem unteren Textblock wieder.

Es gibt kein Geschäft, das dem Showgeschäft gleicht

Es gibt kein Geschäft, das dem Showgeschäft gleicht, kein Geschäft, das ich kenne. Alles an ihm ist ansprechend. Eigentlich ist fast alles erlaubt. Dieses besondere Glücksgefühl kriegst Du nirgendwo anders, wenn Du nochmal vor den Vorhang geklatscht wirst. Die Show-Leute sind ganz anders als alle andern. Sie lächeln sogar, wenn sie traurig sind. Gestern noch sagte man Dir, Du kommst nicht weit. Dann ging es los. Und siehe da: Am nächsten Tag haben sie an Deine Garderobe einen Stern gehängt. Und weiter geht's mit der Show! Die Kostüme, das Bühnenbild, die Maske, die Bretter [„die die Welt bedeuten“]. Das Publikum, das Dich aufbaut, wenn es Dir schlecht geht. Die Kopfschmerzen, der Liebeskummer, die Rückenschmerzen, die Flops, der Sheriff, der Dich aus der Stadt begleitet. Die Premiere, wenn Dir das Herz bis zum Hals klopfet. Die letzte Vorstellung, wenn keiner mehr kommt. Es gibt kein Geschäft, das dem Showgeschäft gleicht. Kein Geschäft, das ich kenne. Dich erreicht die Nachricht vor der Vorstellung, dass Dein Lieblingsonkel am frühen Morgen gestorben ist. Und obendrauf sind Vater und Mutter gestorben. Du bist todtraurig, doch Du spielst weiter. Die Show-Leute sind ganz anders als alle andern. Sie lächeln sogar, wenn sie traurig sind. Selbst bei einem Stück, von dem Du weißt, dass es floppen wird und Du vielleicht demnächst in der Kälte auf der Straße sitzt. Dennoch würdest Du das alles nicht gegen einen Sack voll Gold eintauschen wollen. Und weiter geht's mit der Show!

Es gibt kein Geschäft, wie das Führungsgeschäft

Keine mir bekannten Aufgaben sind damit vergleichbar. Die Mischung aus Passion und Professionalität ist faszinierend. Alles ist möglich und Vieles erlaubt, wenn es einer größeren Sache dient und sich für alle als nützlich erweist. Führungskräfte sind irgendwie anders, sie bleiben selbst in schwierigen Situationen optimistisch, stehen die Prognosen auch heute auf Sturm. Sie reißen entschieden das Ruder herum und bringen ihr Schiff in den sicheren Hafen, damit es schon bald neue Fahrt aufnimmt. Die Anforderungen und Rollen auf den Bühnen des Business, die Menschen die sich für Deine Führung begeistern sollen, die Sorgen, die Hoffnungen, die Verantwortung und die Mißerfolge, die Partner, die Dich bei alledem begleiten, die Nervosität vor der ersten Präsentation Deiner neuen Ideen und das Bewusstsein, dass Dein Wirken endlich und Dein Stern bald verblasst ist. Es gibt kein Geschäft, wie das Führungsgeschäft. Keine mir bekannten Aufgaben sind damit vergleichbar. Kurz vor der Mitarbeiterversammlung erreicht Dich die Nachricht, dass Dein bester Freund am frühen Morgen verstorben ist und erst gestern hast Du einen anderen Lieblingsmenschen verloren. Du bist todtraurig. Trotz alledem erfüllst Du Deine Vorbildrolle mit Leben. Führungskräfte sind irgendwie anders. Sie bleiben selbst in schwierigen Momenten optimistisch. Selbst wenn Du fürchtest, dass es schief gehen könnte, und Du vielleicht schon morgen dafür zahlst und auf der Straße sitzt. Du würdest das trotzdem alles tun, weil Du liebst, was Du tust und tust, was Du liebst. Diese Mischung aus Passion und Professionalität macht Dich und Dein Business erfolgreich.



EINS

Wirkung und Wahrnehmung

Prima Klima
in der
Kommunikation

Die Welt braucht mehr KI. Gemeint ist hier ausnahmsweise mal nicht die in der jüngeren Vergangenheit so oft zitierte Künstliche Intelligenz. Die Rede ist vielmehr von der Kommunikativen Intelligenz. Gelingende Kommunikation sorgt für Begegnungen, in denen es allen Beteiligten währenddessen und nachher besser geht. Mit dem SCIL Profile sorgen Sie für gelingende Kommunikation. Im diesem Auftakt-Impuls übergibt Ihnen die Referentin Ihr persönliches Ergebnis der SCIL Profile Tiefenevaluation, an der Sie zum Start der gesamten Veranstaltung teilgenommen haben. Sie bespricht und interpretiert es gemeinsam mit Ihnen und den übrigen Teilnehmenden und zeigt Ihnen auf, was Sie konkret tun können und wie Sie es am besten bewerkstelligen, Ihr individuelles Kommunikationsrepertoire zu erweitern. So, dass Sie in nahezu jeder Begegnung für Prima Klima in der Kommunikation sorgen.

Impulsgeberin: **Claudia Kleinert**

14. Oktober 2024
09:00 bis 10:30 Uhr

Netzwerken und SmallTalk

In jedem Fall
gut aufgestellt

Ohne kleines Gespräch kein großes Geschäft. In diesem Impuls lernen Sie unter anderem, mit welchen Eisbrecherfragen Sie in nahezu jedem Kontext mit Menschen ins Gespräch kommen. Sie erfahren, was die größten Sünden im kleinen Gespräch sind und wie Sie sie vermeiden. Sie lernen bewährte Möglichkeiten kennen und anwenden, sich interessant zu machen. Und selbstredend bekommen Sie auch elegante Varianten der souveränen Verabschiedung vorgestellt. Geschickter SmallTalk ist der Auftakt zu gekonntem Netzwerken. Deshalb thematisiert die Impulsgeberin in diesem Modul auch, wie Sie tragfähige Netzwerke mit Entscheidern aufbauen und pflegen, wie Sie die Spielregeln des Beziehungsmanagements nutzen, wie Sie von den besten Netzwerkern profitieren, Sie eine individuelle Karriere-Strategie entwickeln und die Kunst des profitablen Netzwerkers beherrschen.

Impulsgeberin: **Dre. Magda Bleckmann**

14. Oktober 2024
11:00 bis 12:30 Uhr



**Live Online:
Zoom Meeting**

60 Minuten

2xZU JEDEM MODUL

NIE WIEDER SPRACHLOS

SCHLAGFERTIGKEIT TO GO

Mark Twain sagte einmal „Schlagfertigkeit ist etwas, worauf man erst 24 Stunden später kommt.“ Leider hatte er mit dieser Aussage recht. Die besten Konter und Reaktionen fallen uns oft erst zu spät ein. So weit die schlechte Nachricht. Die gute Nachricht: Schlagfertigkeit kann jeder lernen! In diesem unterhaltsamen Impulsvortrag erfahren Sie von der hochkarätigen Kommunikationsexpertin, wie Sie zunächst Ihre Schlagfertigungs-Verhinderungsprogramme erkennen. In der Folge lernen Sie, wie Sie Mut und Selbstbewusstsein für die richtigen, schnellen Antworten entfalten und anwenden. Sie werden Killerphrasen schneller erkennen und wirksamer entkräften. Und Sie lernen die beste und wirkungsvollste Technik zur Perfektionierung Ihrer persönlichen Schlagfertigkeit. Eine Technik, die Sie unmittelbar nach diesen 90 Minuten erfolgreich anwenden können. Auch an diesen Präsenz-Impuls schließen sich wieder 2 x jeweils 60-minütige LiveOnline Sessions an, in denen Sie das erworbene Wissen vertiefen, weitere Tipps und tricks kennenlernen und sich mit der Impulsgeberin sowie den übrigen Teilnehmenden austauschen werden.

Impulsgeberin: **Dr. Magda Bleckmann**

14. Oktober 2024

14:00 bis 15:30 Uhr

SELBSTEXZELLENZ

Intrinsisch motiviert

Alte Sicherheiten lösen sich auf und Veränderung scheint die einzige Konstante zu sein. In dieser Situation gewinnt die Kunst der persönlichen Selbstführung immer größere Bedeutung. Klarheit über die eigene Persönlichkeit und Geschichte, Werte, Motive, Überzeugungen und die persönliche Berufung sind Grundlage der Selbstexzellenz. Werkzeuge, dem eigenen Potenzial Richtung zu geben, das persönliche Navi zu aktivieren und das Erkannte im beruflichen und privaten Alltag umzusetzen, sind ein weiterer Baustein der Selbstexzellenz. Es geht um Haltung und Charakter: Exzellenz entsteht durch Konsequenz. Konsequenz wird inspiriert durch Leidenschaft, Disziplin und Mut. An moderne Führungskräfte der NEXT GENERATION werden mehr denn je Anforderungen an ihre Vorbildlichkeit gestellt. Führung nach dem Prinzip „Ihr sollt tun, was ich sage, nicht was ich tue“, sind passé. „Walk as you talk and talk as you walk“ ist das Gebot der Stunde. Sich selbst zu führen zwischen Hirn und Herz, das innere Navi entdecken und wieder verstärkt einsetzen können und dadurch auch in anderen intrinsische Motivation auszulösen ist das zentrale Anliegen dieses Impulsvortrags.

Impulsgeber: **Andreas Bornhäußer**

14. Oktober 2024

16:00 bis 17:30 Uhr

1

STIMMLICH PRÄSENT

Für gute Resonanz

Die menschliche Stimme ist ein faszinierendes und erstaunliches Organ. Relativ klein, ist sie doch fast unbegrenzt in ihrer Ausdruckskraft und Ausdrucksvielfalt. Aber auch anfällig für Störungen und Blockaden. Wenn wir die Stimme für Kommunikation nutzen, dann erwarten wir, dass sie ausdrückt, was wir sagen wollen. Wir erwarten, dass sie funktioniert. Die Stimme soll authentisch klingen und lebendig, auch wenn wir unter Druck stehen. Der Workshop eröffnet neue Räume für die eigene Stimme, er ist praxisorientiert und übungsintensiv und gibt einige nützliche Hintergrundinformationen rund um die Begriffe Resonanz, Atmung, Sprechhaltung und Artikulation. Es wird darum gehen, die stimmliche Ausdruckfülle in ihrer ganzen Breite zu aktivieren. Ziel ist ein freier Stimmklang, der mühelos und belastbar einsetzbar ist.

Impulsgeberin: **Maren Kristin Kern**

15. November 2024

09:00 bis 10:30 Uhr

2

GUTER PLAN

Mit Drehbuch läuft's

„Um einen großartigen Film zu machen, brauchst Du drei Dinge: das Drehbuch, das Drehbuch und das Drehbuch“ – sagte einst Alfred Hitchcock, Meister spannender Unterhaltung. Während in großartigen Filmen das Publikum seine Helden begeistert begleitet, sterben Präsentations-Teilnehmer*innen häufig den plötzlichen „Powerpoint-Tod“. In diesem Workshop lernen und erleben Sie, wie Sie Drehbücher für Ihre wirkungsvollen Auftritte schreiben. Anhand praktischer Beispiele aus Ihrem Führungsalltag erarbeiten Sie 1. einen Titel, der Aufmerksamkeit & Neugier weckt 2. einen spannenden roten Faden 3. Überschriften und Kernbotschaften, die Ihr Thema auf den Punkt bringen, 4. Kapitel, Szenen und Dialoge mit Fokus auf dem Wesentlichen, 5. Handlungsanweisungen und Improvisations-Spielräume für einen überzeugenden Gesamtauftritt, sowie 6. mitreißendes Storytelling.

Impulsgeber: **Gunnar Haberland**

15. November 2024

11:00 bis 12:30 Uhr

drei

STAGE PERFORMANCE

Impulsgeber: **Gunnar Haberland**

Publikum in seinen
Bann ziehen

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Präsenz vor der Audience steigern und Ihr Publikum in den Bann ziehen können. In diesem Training lernen Sie, Ihren Auftritt souverän und sicher auf die Bühne zu bringen. Dabei werden Ihnen professionelle Techniken aus dem Showbusiness vermittelt, wie Sie Ihren Inhalt packend, strukturiert und vor allem charismatisch in Szene setzen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie bei Meetings, Workshops, Projektbesprechungen und Präsentationen die Aufmerksamkeit der Teilnehmer*innen aufrechterhalten und dabei authentisch bleiben. Der Impulsgeber führt Sie vor dem Hintergrund seiner Expertise und Erfahrungen als Schauspieler Schritt für Schritt in die Welt der Stage Performance und begleitet Sie dabei, wie Sie Ihren Auftritt und Ihre Wirkung auf andere bestmöglich perfektionieren.

15. November 2024

14:00 bis 15:30 Uhr

vier

MINDSET

Impulsgeber: **Andreas Bornhäufer**

Mentalhygiene
tut gut

Sie erkennen die Bedeutung von Mentalhygiene und deren Auswirkungen auf Ihre Führungskompetenz. In diesem Workshop werden Sie vertraut gemacht mit den Qualitäten des High-Performance Mindsets, entdecken die Kraft des Unterbewusstseins, reflektieren ihre Denk- und Glaubensmuster, erfahren wie Sie Ihre eigene Realität erschaffen, lernen, wie Sie sich ressourcenschädliche Flaschenhälse & Stressoren vom Leib halten, lernen Ihre persönlichen Ressourcen zu entfalten und fest in sich zu verankern. Sie erfahren, wie Sie zum Meister Ihrer Emotionen werden und in herausfordernden Momenten die nötige Ruhe bewahren, um noch souveräner bessere Entscheidungen treffen zu können. Dieser Impulsortrag gibt Ihnen konkrete Inspiration, wie Sie Ihr ganzes Potenzial als Follow-Me-Persönlichkeit zum Einsatz bringen.

15. November 2024

16:00 bis 17:30 Uhr

ZWEI
E
C
O
L
O
G
Y



1

Impulsgeber: **Wolfgang Stockhausen**

STRESS FREI

Lampenfieber adé

StressSolution ist die Erfolgsstrategie gegen störendes und hemmendes Lampenfieber. Sie lernen, Ihre ersten Warnsignale für den Beginn einer Stressspirale zu erkennen, Ihre ganz persönlichen Stressoren und Energieräuber zu entlarven, verschiedene Selbsthilfemethoden, um auf den unterschiedlichen Ebenen selbstwirksam werden zu können, Ideen zu strukturell-organisatorischen Strategien, um mit Ihrer individuellen Strategie Ihren Stress erfolgreich auf ein gesundes und förderliches Maß zu reduzieren, und Ihre persönliche Routine vor Publikumsauftritten zu entwickeln. Ihre persönliche Erfolgskontrolle ermöglicht der Einsatz einer live-Stressmessung. Um herauszufinden, welcher Maßnahmenkatalog Ihnen persönlich am meisten hilft, probieren wir die verschiedenen Techniken aus. Bei manchen Menschen wirken bestimmte Techniken isoliert, andere brauchen bestimmte Kombinationen. Hier entdecken Sie die für Sie selbst wirksamste Methode.

13. Dezember 2024

09:00 bis 10:30 Uhr

CHEF IM RAUM

Steuerung von Gruppendynamik

Tagtäglich planen und gestalten Führungskräfte Begegnungen. In jeder dieser Begegnungen entsteht Gruppendynamik. Die Teilnehmenden beeinflussen sich gegenseitig bewusst und unbewusst und verändern damit sowohl die Beziehungsstrukturen, wie auch Inhalt und Ablauf. Dabei sind vielfach die gleichen stereotypen Verhaltensweisen zu beobachten.

Die Kenntnis dieser Stereotypen ist Voraussetzung für einen kompetenten und professionellen Umgang mit diesen Stereotypen. Jede Gruppendynamik durchläuft mehr oder weniger die gleichen Phasen: Forming (Orientierung), Storming (Rollen und die damit verbundene Konflikte), Norming (Vertrautheit und Konsolidierung), Performing (Leistungserbringung) Adjourning (Trennung). Mit jeder dieser Phasen sind spezifische Anforderungen an die Führungskraft verbunden. Um den bestmöglichen Umgang mit den v.g. Stereotypen und um die erfolgreiche Gestaltung dieser Phasen geht es in diesem Modul.

2

Impulsgeber: **Andreas Bornhäußer**

13. Dezember 2024

11:00 bis 12:30 Uhr

3

KEYMOTION PRINZIP

Merk-würdiges merkfähig machen

Gute Reden und Präsentationen bereichern, rütteln auf, provozieren oder inspirieren. Sie erzeugen beim Zöhernden Emotionen und dadurch auch eher die Bereitschaft zu handeln. Dpoch vielen Vorträgen fehlt die emotionale Dimension. Der Kopf wird mit erstklassigem Material versorgt. Doch das Herz geht leer aus. Um dem entgegenzuwirken, wurde eine Methode entwickelt, die sich in Windeseile verbreitete: Storytelling.

Storytelling ist grundsätzlich eine gute Idee, um die eigenen Inhalte mittels einer Geschichte zu erzählen. Doch leider führen die erzählten Geschichten allzu oft ein vom eigentlichen Inhalt entkoppeltes Eigenleben. Die sinn- und kraftvolle Alternative dazu ist das KeyMotion-Prinzip. Es ist ein Konzept, das Menschen sowohl kognitiv, als auch emotional gleichermaßen anspricht und bewegt. In einer Art Live-Coaching für einige konkrete Aufgabenstellungen aus dem Auditorium werden spontan individuelle KeyMotion-Ideen entwickelt. Die Teilnehmenden nehmen aus diesem Workshop eine klare Vorstellung und konkrete Tipps dafür mit, wie Sie in Ihrer eigenen Arbeit als Führungskraft Merk-Würdiges durch das KeyMotion-Prinzip merk-fähig machen.

13. Dezember 2024

14:00 bis 15:30 Uhr

IMPULSGEBER: ANDREAS BORNHÄUBER

block 3

IMPULSGEBERIN: MAREN KRISTIN KERN

13. Dezember 2024

16:00 bis 17:30 Uhr

In nahezu allen Berufsfeldern wird heutzutage erwartet, dass Führungskräfte Ideen, Projekte und Aufgaben vor Publikum, Kund*innen oder Mitarbeiter*innen präsentieren. Ein überzeugender Auftritt ist der Schlüssel zum Erfolg, denn er erhöht die Chancen, dass Ihre Anliegen Gehör finden. Besonders anspruchsvolle Zielgruppen können dabei jedoch eine besondere Herausforderung darstellen. In diesem Impulsvortrag bekommen Sie eine Fülle von Anregungen dazu, wie Sie auf professionelle und beeindruckende Weise durch Körpersprache überzeugen und Ihr Publikum für Ihre Themen und Inhalte begeistern.

Die Impulsgeberin zeigt Ihnen vor dem Hintergrund ihrer langjährigen Erfahrung als Musicalstar, wie man getreu dem Motto „Grasp your Stage“ räumliche Präsenz entfaltet und den eigenen Körper als Medium begreift und einsetzt. In kleineren Übungseinheiten werden Sie an sich selbst ausprobieren können, wie Sie Ihren Auftritt durch Mimik und Gestik so gestalten, dass komplexe Sachverhalte verständlich vermittelt werden und Ihre Botschaften sicher ankommen. Machen Sie sich gefasst auf ein Feuerwerk der Impulse und einen bunten Strauß prickelnder Inspiration.

DER KÖRPER SPRICHT

Spielend souverän

4

DR. MAGDA BLECKMANN



Dr. Magda Bleckmann ist promovierte Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik als Fraktionschefin, Nationalratsabgeordnete und Landesrätin. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, gefragte Rednerin, Spitzentrainerin, Businesscoach und Buchautorin.

In den letzten Jahren absolvierte sie weit über 1.000 Keynotes, Trainings, Seminare und Coachings mit mehr als 21.000 Teilnehmern. Sie ist die Expertin für Erfolgsnetzwerke, sorgt für den starken Auftritt ihrer Kund*innen. Außerdem hat sie die Bestseller geschrieben „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich Netzwerken“ und „Smalltalk – wie Introvertierte Ihre Stärken erkennen und leichter Gespräche führen“.

DIE Mit

CLAUDIA KLEINERT



Ihre ersten beruflichen Sturm- und Drangzeiten verbrachte sie als Bankkauffrau und rundete das Thema Ausbildung nach 3 Jahren Berufserfahrung in einem Kreditinstitut durch ein Betriebswirtschaftsstudium ab. Ihre Leidenschaft aber gehört schon lange der Moderation. So moderiert sie z.B. die Wettersendungen der ARD. Dabei gelingt es ihr selbst dem ungemütlichsten Wetter noch eine positive Seite abzugewinnen.

Ergebnisorientiert und unterhaltsam führt Claudia Kleinert seit einigen Jahren ebenfalls durch Mitarbeiterschulungen, Führungskräfte-Trainings, Einzel- und Gruppen-Coachings. Zudem ist sie eine gefragte Key Note Speakerin zum Thema Klimawandel oder Kommunikations- und Wirkungstraining.

GUNNAR HABERLAND



Gunnar Haberland ist der Auftrittsprofi mit über 10.000 Live-Bühnen-Stunden und ein Spezialist für Auftritt und Wirkung. Er absolvierte eine umfassende Business-Trainerausbildung und entwickelt die Methoden und Techniken aus dem Schauspiel seminargerecht weiter.

Er bietet seinen Kunden und Teilnehmenden das beste und wirkungsvollste Trainings-Erlebnis. Seine Mission ist es, Menschen zu unterstützen, ihre Präsenz und Bühnen-Performance zu entwickeln, sowie ihre Präsentations- und Dialogkompetenz zur Entfaltung zu bringen, damit sie mit Leichtigkeit ihre Themen und Projekte erfolgreich präsentieren können. Seine Vision ist, dass jeder Mensch zu seiner stärksten und wichtigsten Präsentation wird, die er oder sie sein kann!

WOLFGANG STOCKHAUSEN

Wolfgang Stockhausen

begleitet seit über 30 Jahren Menschen in der Gesunderhaltung. Motiviert durch immer wieder geäußerten Wunsch von Leistungssportler*innen und Patient*innen, sich von ihm nicht nur körperlich, sondern auch mental begleiten zu lassen qualifizierte er sich zusätzlich zum Mental- und Gesundheitscoach.



Seit 2011 unterstützt er als selbstständiger Trainer, Berater und Coach mit leistungsfrische® Unternehmen, Teams und Einzelpersonen darin, ihre Stressoren und Energieräuber aufzuspüren und erfolgreich zu reduzieren. Viele kleine und große Unternehmen vertrauen auf seine fachkundige Unterstützung in den Themen Mitarbeitergesundheit, Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung.

MAREN KRISTIN KERN

Trainerin **Maren Kristin Kern** unterstützt ihre Klienten, ihre persönlichen Ziele zu erreichen und mit einer neuen, souveränen Ausstrahlung und professionellen Stimme durchs Leben zu gehen.



Dabei greift sie auf die auf Erfahrung aus mehr als 12 Jahren internationaler Bühnenpräsenz zurück. Als zertifizierter Coach (DBCA), zertifizierte Stimmtrainerin (SAH) und zertifizierte Businesstrainerin (ICA) gibt sie ihr Wissen weiter und zeigt ihren Teilnehmenden online sowie in Präsenzform, worauf es bei einem erfolgreichen Auftritt wirklich ankommt. Trainingsschwerpunkte: Präsentation, Moderation, Kommunikation und Stimmtraining.

kende

ANDREAS BORNHÄUßER



Andreas Bornhäuser ist seit 1982 selbständig als Autor, Trainer und Berater. Kernkompetenz: Gelingende Kommunikation in Führung und Verkauf. Über 250.000 Menschen haben ihn mittlerweile als Referent auf Kongressen und Symposien und als Trainer in Seminaren im In- und Ausland erlebt und von seinen Impulsen beruflich und persönlich profitiert sowie sein Know how zur Initialisierung und Begleitung von Entwicklungsprozessen in Unternehmen genutzt. Er ist außerdem Urheber der Präsentainment-Methode, des KeyMotion-Prinzips sowie des SCIL Profile, einem Diagnostik-Tool und Trainingsinstrumentarium zur objektiven Analyse und Erweiterung der individuellen Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz. Zahlreiche Buchbeiträge, Fachartikel sowie die Veröffentlichung von bisher fünf Fachbüchern haben zusätzlich zu seinem Renommé beigetragen.

Das SCIL Profile ist entstanden in der praktischen Anwendung. Charismatische, erfolgreiche, und kommunikativ besonders wirksame Führungs- sowie Verkaufskräfte wurden in ihren Meetings, Präsentationen und Verkaufsgesprächen begleitet und beobachtet. Es bildet eine wesentliche Grundlage des gesamten Leadership Mastermind Programms. Alle mitwirkenden Impulsgeber*innen sind übrigens zertifizierte SCIL Profile Master.

CHARISMATISCHE PERSÖNLICHKEITEN

sind

1. brillant in der inhaltlichen Substanz
2. situativ emotional und unterhaltsam
3. fokussiert auf die anwesenden Personen
4. anpassungsfähig und trotzdem glaubwürdig
5. in sich ruhend und zugleich hoch energetisch

5 SIGNIFIKANTE MERKMALE.

Das SCIL Profile erfasst diese Merkmale. Es bildet die Wirkung von Menschen ganzheitlich ab. Diese Wirkung funkt in vier Frequenzbereichen auf jeweils

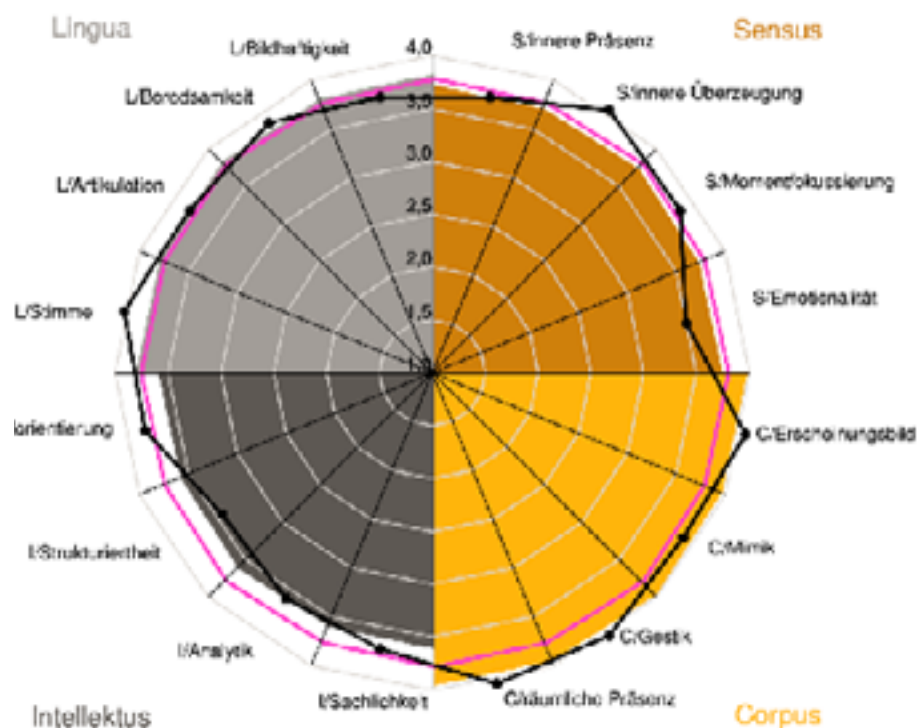
4 FREQUENZEN.

SENSUS – beziehungsorientiert mit Innere Präsenz, Innere Überzeugung, Momentfokussierung und Emotionalität

CORPUS – bewegungsorientiert mit Äußeres Erscheinungsbild, Gestik, Mimik und Räumliche Präsenz

INTELLEKTUS – sachorientiert mit Analytik, Zielorientierung, Strukturiertheit und Sachlichkeit

LINGUA – sprachorientiert mit Stimme, Artikulation, Beredsamkeit und Bildhaftigkeit





Die **URSPRÜNGE** des SCIL Profile reichen bis in das Jahr 1980 zurück. Sie sind auf ein Schlüsselerlebnis des Urhebers der Diagnostik im Rahmen einer Seminarteilnahme zurückzuführen. Gerne vermitteln wir Ihnen kurz ein paar grundlegende Informationen über das SCIL Profile. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Antworten auf Fragen, die uns immer wieder gestellt werden.

Antworten auf diesen zwei Seiten, die Ihnen die Gewissheit vermitteln mit dem SCIL Profile ein Tool kennenzulernen, dass Sie in puncto Ausstrahlung und Anziehungskraft schnell, sicher und nachhaltig zu Ihren Zielen führt.

Diese **FREQUENZBEREICHE**

und Frequenzen werden mittels 100 Fragen genauer unter die Lupe genommen und liefern ein wissenschaftlich fundiertes Ergebnis der persönlichen Außenwirkung, ein klares Bild der individuellen Stärken, konkrete Hinweise auf die gezielt zu trainierenden Bereiche und konkrete Tipps, dank derer das persönliche Wirkungsrepertoire erweitert, die Ausstrahlung und Anziehungskraft gestärkt und die Wahrnehmung geschärft werden kann.

DER Veranstaltung

**SEIT FEBRUAR 2023 IST DER KURFÜRSTENDAMM 11
UNSERE BÜROANSCHRIFT.
UND DAS IST HIER WEIT OBEN.**

Für uns war es damals



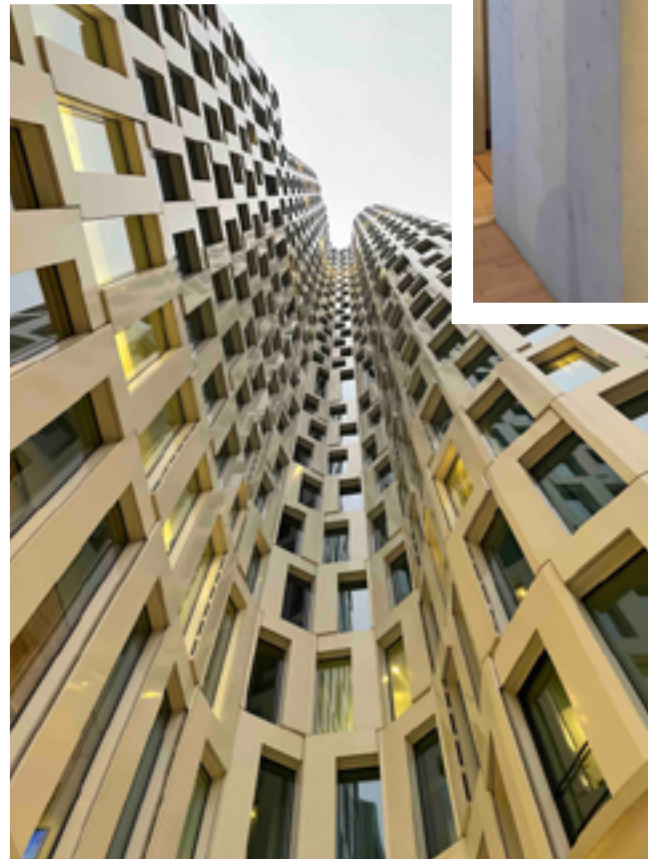
Liebe

auf den ersten Blick.

Und diese
Aussicht
haben auch
unsere Gäste
zuallererst.



Was hier recht klein
aussieht, ist in Wahr-
heit ein geräumiger
Seminarraum. Aus-
gestattet mit allem
technischen Schnick-
Schnack.



Zu uns gelangt man über die Kanststraße 164 | Nach der Drehtür sitzt links der Concierge. Er hilft unseren Gäste dann gerne mit Infos weiter, wählt Etage und den Aufzug aus. A, B C, D oder E ist die Frage. 25 ist wichtig. Die Etage ist richtig.

WELCOME!

g sort



Im funktional ein-gerichteten Bistrobereich bilden sich manchmal Schlangen. Wegen der vielen verschiedenen, vor allem aber leckeren Kaffee- und Tee-Spezialitäten.

Der zweite Blick fällt normalerweise dann nach halb links. Hinter diesem Tresen sitzen die Menschen, die Sie mit einem Lächeln und freundlichen Worten in Empfang nehmen.

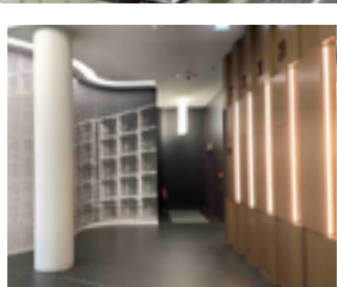


Kurz vor Feierabend. Gleich gehen die Lichter in unserem Büro auf dem



25.

Stock aus.



Diese Perspektive erschließt sich exklusiv unseren Seminar-Teilnehmer*innen. Es ist der Blick aus dem Konferenz- und Seminarraum in Richtung Osten. Das Grün auf der linken Seite ist der Zoo, rechts davor das legendäre Bikini-Haus und geradeaus die Gedächtniskirche.

Preis

ca. **100** € pro Stunde

Teilnahme gebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 4,700 € zzgl. MwSt und beinhaltet die Teilnahme an 3 Präsenztagen sowie 24 x 60-minütigen und 2 x 120-minütigen LiveOnline-Veranstaltungen, alle HandOuts in elektronischer Form, Zugang zum LernManagementSystem und allen Aufzeichnungen der LiveOnline-Termine sowie 2 x Kaffee-, Tee und Vitamin-Pausen sowie Wasser Unlimited je Präsenztag. Umgerechnet auf den Stundensatz bezahlen Sie für Ihre Teilnahme an diesem Programm nur 100 € je Stunde. Ein Programm, das jede Ihrerseits investierte Minute Lebenszeit mehr als nur wert ist. Versprochen. Und wird gehalten.

Geschäftsbedingungen

In Zeiten von DSGVO & Co. werden AGBs & Co. immer komplexer. Unsere können Sie gerne im Detail nachlesen auf unserer Webseite. Folgende Links bringen Sie direkt dorthin: <https://scil-profile.de/ueber-uns/wider-rufsbelehrung/> und <https://scil-profile.de/ueber-uns/agb/sowie> <https://scil-profile.de/ueber-uns/datenschutzerklaerung/>

An dieser Stelle nur soviel dazu: Die Teilnahmegebühr versteht sich zzgl. der gesetzl. MwSt und ist spätestens 2 Wochen vor Programmstart zu zahlen. Die Stornobedingungen lauten: Bei Absagen bis 2 Monate vor dem Seminartermin ist lediglich eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 25 % zu zahlen. Bei Absagen bis 1 Monat vor Programmstart sind 50 % des Honorars, danach 100 % der Teilnahmegebühr zu zahlen.

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:

Bornhäuser & Friends GmbH

HRB 136742 B Amtsgericht Charlottenburg (Berlin)

vertreten durch den Geschäftsführer

Andreas Bornhäuser

Kurfürstendamm 11

UpperWest Building | 25th Floor

10719 Berlin (Charlottenburg)

Tel. +49 39 845 17 236

hallo@bornhaeusser-friends.de

<https://bornhaeusser-friends.com>

USt-ID

Konzept und Gestaltung:

Nelle Gieske

Bornhäuser & Friends GmbH

Texte:

alle **Impulsgeber*innen** sowie die

beiden **Programm-Hosts**

Maren Kristin Kern und Andreas Bornhäuser

Bildnachweis:

das gesamte Bildmaterial wurde von den Impulsgeber*innen und den Programm-Hosts kostenlos und rechtfrei zur Verfügung gestellt.

Ausgenommen davon sind

S. 1 Bildquelle Icon:

https://www.flaticon.com/de/kostenloses-icon/konzept_4677391

S. 5 Bildquelle Icon:

<https://icon-icons.com/icon/call-zoom-meeting-online-webcam-video/220056>

S. 5 Bildquelle Führungsteam:

Brandsign, München

S. 8 Bildquelle:

<https://www.pexels.com/@product-school-1299359/collections/>

LEADERSHIP PERFORMANCE PROGRAMM
NO BUSINESS OHNE SHOWBUSINESS
Das **Expert*innen Ensemble**



Dr. Magda Bleckmann



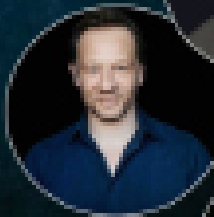
Maren Kristin Kern



Claudia Kleinert



Andreas Bornhäußer



Gunnar Haberland



Wolfgang Stockhausen

