



Peter A. Worel

Managementtrainer Peter A. Worel, Experte für überzeugendes Auftreten, geht mit seinen Kunden bewusst einen individuellen Weg: Körpersprache und Rhetorik haben die gleiche Bedeutung, weil erst die zur Person und Situation passende Kombination aus beidem zum erfolgreichen Auftritt verhilft. Der Top Speaker, Coach, Buchautor („Türöffner zum Erfolg“) und diplomierte Wirtschaftsmathematiker war über ein Jahrzehnt als Führungskraft einer namhaften Bank tätig und praktiziert auch in seinen Vorträgen sowie Interviews in Funk und Fernsehen den erfolgreichen Auftritt. Seine Kunden, zu denen Top Führungskräfte, Großkonzerne, klein- und mittelständische Unternehmen diverser Branchen sowie Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens zählen, trainieren bei ihm individuell Grundwissen bis hin zu Profiwissen, ohne wie „dressiert“ zu wirken. Er zeigt, welche Macht das Unterbewusstsein im Umgang mit Menschen besitzt und wie es gelingt, Gesprächspartner zu „öffnen“ – in der Mitarbeiterführung, im Vertrieb, beim Auftritt und Präsentieren vor Gruppen.

„Rhetorik und Körpersprache im Einklang: Überzeugend auftreten. Motivierend führen. Erfolgreich verkaufen.“

Themen

> Auftreten – wirklich überzeugend.

Rhetorik und Körpersprache im Einklang

- Wie Sie mit geschickter Wortwahl und passender Körpersprache Ihre Gesprächspartner für Ihre Ziele gewinnen
- Wie Sie Gesten, Mimik und Tonfall Ihrer Gesprächspartner richtig entschlüsseln und nutzen
- Wie Sie Ihre Rhetorik und Körpersprache überzeugend in Einklang bringen

> Business-Etikette – Kennen. Beherrschen. Gut ankommen.

- Wie Sie mit den vier „Ws“ des korrekten Vorstellens und der richtigen Begrüßung „Türen öffnen“
- Wie Sie zwischen „korrekter“ und „passender“ Etikette unterscheiden, Fettnäpfchen vermeiden und mehr Selbstsicherheit ausstrahlen
- Wie Sie auch beim Business-Essen überzeugen – Tisch-Etikette für Gast und Gastgeber

> Führen durch das Wort – als Führungskraft und im Vertrieb

- Wer fragt, der führt – doch wohin? So nutzen Sie „taktisch kluges Fragen“ – ein unentbehrliches Werkzeug bei Kritikgesprächen und im Vertrieb
- So gelangen Sie mit Worten stets auf „Augenhöhe“ zu Ihrem Gesprächspartner
- Sie haben die Wahl zwischen Worten, die Vertrauen aufbauen oder Vertrauen verhindern

Referenzen & Presse

„Ich fand das Einzeltraining mit Ihnen wirklich ausgezeichnet, in jeder Hinsicht. Mit der Atmosphäre, den Inhalten sowie mit Ihnen als Trainer war ich sehr zufrieden.“ **Wolfgang Mußmächer, Executive Director, Real I.S. AG**

„Ein herausragend guter Trainer und Redner mit sehr großem Alltagsnutzen. Hoher Erkenntnisgewinn für die tägliche Praxis. Charmant und stilsicher im Auftreten, mit wachem Blick auch für kleine Details. Er bringt einen enorm weiter, sein Training ist Gold wert, ich kann Herrn Worel nur in höchsten Tönen loben und bedenkenlos weiterempfehlen. Mein Training bei ihm hat mir sehr weitergeholfen und mich enorm weiter gebracht.“ **Andreas Rosen, Sparkasse Bad Tölz-Wolfratshausen**

„Peter A. Worel geht in sämtlichen Trainingsstufen kompetent auf alle meine Fragen ein und ist sehr auf individuelles Training / Skills bedacht. Danke! Er ist ein sehr guter und auf Nachhaltigkeit bedachter Trainer.“ **Sebastian Zeisig, Geschäftsführer ibz Ingenieurbüro Zeisig GmbH & Co. KG**

Inspiration

> Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren: Inspiration erfahre ich durch:

- Menschen, bei denen ich mich wohlfühle
- Menschen, die ihre Potenziale vollständig ausschöpfen wollen
- Meine Kunden in Seminaren, Einzeltrainings und Vorträgen
- Gute Bücher, Joggen und die Natur

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe F

Tagessatz

Honorargruppe F

Vortragssprachen

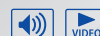


Reisekosten



München

Medien



Türöffner zum Erfolg

ISBN: 978-3527506262

19,90 €