



Seminare.at

Die Kraft Ihrer Persönlichkeit

Play &
Success

P•S•TRAINING

Persönlichkeitsentwicklung • Seminarorganisation

Bestseller

„GESTERN MITARBEITER – HEUTE FÜHRUNGSKRAFT“

Menschenführung und Führungsverhalten • Führung Teil 1

- **Das Thema:** Für das Erreichen von geschäftlichen Zielsetzungen ist es erforderlich, dass der Rollenwechsel zur Führungskraft rasch vollzogen wird. Besondere Bedeutung gewinnt dieser Prozess durch die Erfahrung, dass Fehler am Anfang oft weitreichende Konsequenzen für die Folgezeit haben.
- **Die Inhalte:**
 - Führungsverantwortung wahrnehmen
 - Ihr persönliches Führungsprofil
 - Unterschiedliche Rollen und Rollenverhalten
 - Mitarbeiter führen, sich selbst managen
 - Situative und personenbezogene Führung
 - Die 4 Entwicklungsstufen der Mitarbeiter
 - Nähe und Distanz
 - Kommunikation als Führungsstrategie
 - Aufbau von Vertrauen und Beziehung
 - Das Mitarbeitergespräch
 - Manipulation und Motivation
 - Strokes - Kritik und Anerkennung
- **Die Teilnehmer:** Mit diesem Seminar wenden wir uns an zukünftige Führungskräfte sowie an Mitarbeiter, die einen Wechsel in eine Führungsposition im letzten Jahr bereits vollzogen haben.



Führungsverantwortung wahrnehmen, bedeutet Vertrauen aufbauen - eine wichtige Eigenschaft in Beziehung und Management

„LEADERSHIP & MOTIVATION“

Coachingtechniken für Führungskräfte • Führung Teil 2

Bestseller

- **Das Thema:** Coachingtechniken nützen der Führungskraft, Mitarbeitern den Weg zu ihren Zielen zu weisen und diese dann im Lernprozess unterstützend zu begleiten. Motivation als elementares Kriterium für den persönlichen Erfolg lässt sich dabei bewusst steigern.
- **Die Inhalte:**
 - Coachingtechniken für Führungskräfte
 - Menschenführung bei Umstrukturierung und Fusion
 - Umgang mit Widerstand und Angst
 - Das Coachinggespräch (Vorbereitung und Ablauf)
 - Zielorientierte Gesprächsgestaltung - Führen im Gespräch
 - Systemische Fragetechniken
 - Auflösung von Konfliktsituationen mit dem systemischen Brett
 - Schwierige Einzelgespräche
 - Kritikgespräche selbstbewusst und fair führen
 - Vereinbarungen treffen und überprüfen
 - Kompetente Formulierung - charismatische Wirkung
 - Das Selbstbild und das Bild des Mitarbeiters
 - Werte und Glaubenssätze prägen Ihr Verhalten
 - Selbstmotivation - Mitarbeitermotivation
 - Nützen Sie Ihre persönlichen Motivatoren
- **Die Teilnehmer:** Teil 2 dieser Seminarreihe richtet sich sowohl an Absolventen des Führungskräfte-Seminars Teil 1, aber auch an erfahrene Mitarbeiter der oberen Managementebenen, die durch gezielte Techniken die Effizienz im Business steigern wollen.

Bei nachhaltigen Konzernentscheidungen haben Führungskräfte besonders schwierige Situationen zu lenken



„VERKÄUFERPERSÖNLICHKEIT“

Warum Kunden sich für Sie entscheiden

- **Das Thema:** Was macht es aus, dass einige Personen im Kundenkontakt offensichtlich mehr Erfolg haben, als der Durchschnitt der Verkäufer? Dass ein Verkäufer seine Produkte kennt und fachlich kompetent ist, wird von den Kunden vorausgesetzt. Entscheidend für Ihren Verkaufserfolg ist die persönliche Wirkung und soziale Kompetenz. Erfahren und entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre Ressourcen als Verkäuferpersönlichkeit. Nützlich und effizient.
- **Die inhaltlichen Schwerpunkte:**
 - So sehen Kunden den idealen Verkäufer
 - Ihre Persönlichkeit - Ihre Stärken
 - Zielorientierte Gesprächsführung im Kundenkontakt
 - Die wahren Bedürfnisse des Kunden erkennen
 - Aktives Hin-Hören in der Bedarfsermittlung
 - Die partnerbezogene Nutzen-Argumentation
 - Kompetenter Umgang mit Einwänden und Vorwänden
 - Vereinbarungen treffen, selbstsicher und erfolgreich
 - Der „Plus 1-Verkauf“
 - Eigenverantwortliche Aktivitäten zur Kundenbetreuung
 - Praxisfallanalysen - Ihre persönliche Wirkung
- **Die Teilnehmer:** Alle Personen im aktiven Verkauf, die ihre vorhandenen Ressourcen stärker nutzen und ihre Gesprächsführung mit einem Trainer aus der Praxis weiterentwickeln wollen.



Videounterstützung ist eine praktikable Methode zur Selbsterkenntnis über Stärken und Schwächen

„KUNDENBEGEISTERUNG“

Der Effekt von außergewöhnlichem Service

- **Das Thema:** Wo immer jemand im Kundendienst arbeitet, wirkt er mit seiner Person. Wer im Kundenkontakt steht, hat künftig nur dann Erfolg, wenn er durch seinen persönlichen Einsatz und seine Herzlichkeit seine Kunden zu begeistern vermag. Untersuchungen belegen es eindeutig: Begeisterte Kunden geben ihre Erfahrungen an mindestens 10 Personen weiter. Welche Auswirkungen könnte diese Tatsache auf Ihre Kundendatei haben?
- **Die inhaltlichen Schwerpunkte:**
 - Wir wollen begeistern. "Vision, Prozess und Kommunikation"
 - Begeisterung reißt mit. "Servicebegegnung – Moment der Wahrheit"
 - 3 innovative Service-Strategien erfolgreicher US-Unternehmen
 - Kompromisslose Suche nach Spitzenleistungen im Kundenservice
 - Wie stellen wir "Service-Qualität" her?
 - "Die Musts & Don'ts" im Kundenservice
 - Ganz gewöhnliche Dinge ungewöhnlich gut machen
 - Die "Plus1-Serviceleistung"
 - Werden Sie Experte im Beziehungsmarketing
 - Kundenüberraschung als Markenzeichen.
 - Wie Sie auch langjährige Stammkunden noch verblüffen können
 - Das "goldene Nein". Wie Sie negative Entscheidungen weitergeben
- **Die Teilnehmer:** Besuchen Sie dieses Seminar, wenn Sie Ihre Kunden künftig durch innovativen Service und intensiv gelebte Kundenorientierung begeistern wollen.

Selbst überzeugt zu sein ist die Voraussetzung, die Begeisterung weiterzugeben, eine lernbare Fähigkeit



„SELBST-BEWUSST-SEIN“

Selbsterkenntnis und persönliche Stärke

- **Das Thema:** Mitarbeiter aller Ebenen legen persönliche Stärke und eine gewisse Eigenverantwortlichkeit an den Tag. Um dies zu erreichen, ist es notwendig, dass sich der Mitarbeiter in vollem Umfang selbstbewusst einbringt - ein Gewinn für den Mitarbeiter und das Unternehmen. Selbstbewusst ist nur, wer sich selbst gut kennt. Diese Voraussetzungen werden in diesem Seminar geschaffen.
- **Die Inhalte:**
 - Selbstwert und Kommunikation
 - Ihre Lebenslinie
 - Das Johari-Window
 - Der Umgang mit Ihrer Energie
 - Selbst-/Fremdbestimmung
 - Nonverbale/verbale Kommunikation
 - Die vier „Verständlichmacher“
 - Kompetente Formulierung - selbstbewusste Wirkung
 - Ihr Selbstbild und das Bild der Anderen
 - Kriterien für den persönlichen Erfolg
 - Reflexion des persönlichen Verhaltens
 - Ihr klares Zukunftsbild (Visionsarbeit)
 - Feedback und Selbsterkenntnis
- **Die Teilnehmer:** Personen, die aktiv an ihrer persönlichen Entwicklung arbeiten wollen, um mit diesen Erkenntnissen eine selbstbewusstere Wirkung zu erzielen.



Wahrnehmungen sind unterschiedlich, richtige Selbsteinschätzung und offenes Verhalten bestimmen die Position innerhalb der Gesellschaft

„ZEIT-BEWUSST-SEIN“

Zeitabläufe begreifen und gestalten

Bestseller

- **Das Thema:** Unsere Überlastung ergibt sich aus der Überschneidung vielfältiger Aufgaben. Vieles muss gleichzeitig bearbeitet werden. Dies hat zur Folge, dass Aufgaben nur in Etappen erledigt werden können, vieles unerledigt bleibt und Entscheidungen unter Stress gefällt werden.
- **Die Inhalte:**
 - Das Erkennen Ihrer persönlichen Zeitfallen
 - Ihre persönlichen Antreiber
 - Die Vision vom leeren Schreibtisch
 - Bewährte Methoden der Zeitplanung
 - Die Erstellung von Tagesplänen
 - Stress-Umgang und -Vermeidung
 - Der sinnvolle Einsatz Ihrer Energie
 - Der Unterschied zwischen WICHTIG und DRINGEND
 - Rationelles Lesen, Telefonieren und Korrespondieren
 - Optimieren Sie Ihr persönliches Zeit-Verhalten
 - Überprüfung der Aktivitäten zur Absicherung der Erfolge
 - Persönliche Visions- und Zielarbeit
- **Die Teilnehmer:** Wir wenden uns mit diesem Seminar an alle, die bewusster mit der Ressource „Zeit“ umgehen möchten und sich auch ihre Gesundheit und Energie erhalten wollen.

Bewusster
Energie-Haushalt führt
zur langfristigen
Leistungssteigerung



„TEAM SPIRIT - OUTDOOR“

Die Kraft eines Hochleistungsteams

- **Das Thema:** Die effiziente Zusammenarbeit mehrerer Menschen in einer Abteilung oder an einem Projekt scheitert oft an sozialen Problemen innerhalb der Gruppe. Erfahren Sie in diesem Seminar Ihr persönliches Verhalten im Team und lernen Sie, welche konkreten Maßnahmen die Entwicklung Ihrer Arbeitsgruppe zu einem Team fördern.
- **Die inhaltlichen Schwerpunkte:**
 - Erfolgsfaktoren in der Teamarbeit
 - Gruppenunterstützung und Einzelleistung
 - Ihr persönliches Rollenverhalten im Team
 - So analysieren Sie die Stärken und Schwächen eines Teams
 - Selektive Offenheit im Team
 - Vertrauen in andere Teammitglieder
 - Vorbereitung und zielorientiertes Vorgehen bei Problemlösungen
 - Die Moderation von Teambesprechungen
 - Das persönliche Teamverhalten in schwierigen Situationen
 - Überwindung persönlicher Grenzen - Erweiterung des „kontrollierten Bereiches“
 - Übungen Indoor und Outdoor (Low-Events)
 - Reflexionsphasen unter Einbeziehung der praktischen Arbeitssituation
- **Die Teilnehmer:** Führungskräfte, Gruppenleiter oder Teammitglieder, welche an praxisnahen Anregungen für die Entwicklung ihrer Teams interessiert sind.



Wo effizient gearbeitet wird, stimmen Teamgeist und Hilfsbereitschaft bei allen Beteiligten

Das Seminar zum
Bestseller aus den USA



„FUN & MOTIVATION“

Freude im Job als Erfolgsfaktor

- **Das Thema:** Hier wird gezeigt, was es bedeutet und bewirkt, wenn wir uns mit unserer Arbeit und unserem Team wirklich identifizieren. Bringen Sie neue Motivation und neuen Schwung in Ihr Unternehmen. Überlegen Sie, was alles möglich wäre, wenn Sie Begeisterung und Engagement in Ihrem Unternehmen wecken und erhalten können. Probieren Sie es und erleben Sie massive Erfolgssteigerungen.
- **Die Inhalte:**
 - Fish!-Philosophie – einen Energieschub erzeugen
 - Geschichten des Erfolgs – die Vision leben
 - Glückliche Menschen behandeln auch andere gut
 - Spaß macht die Menschen kreativ
 - Das Spielfeld wählen – Spielregeln aufstellen
 - Die Suche nach den Juwelen der Organisation (Wertesystem)
 - Werte und Glaubenssätze prägen Ihr Verhalten
 - Wähle Deine Einstellung
 - Commitment leben – lieben was man tut
 - Demotivation vermeiden
 - Anderen Freude bereiten
 - Spaß, Offenheit, Vertrauen und Selbstverantwortung
 - Selbstmotivation – persönliche Motivatoren kennen und aktivieren
 - Strokes – Anerkennung, Lob und Kritik
 - Funktionsübergreifende Kooperation
- **Die Teilnehmer:** Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, Projektleiter und Personen, die durch Freude und einen fröhlichen Arbeitsplatz eine Atmosphäre voller Begeisterung erleben wollen. Erfolg ist dann etwas, das folgt.

Erlauben es die
Wetterbedingungen, krönt
dieses Seminar das Erlebnis
einer beeindruckenden
Ballonfahrt



„MENTALES KRAFTTRAINING“

Optimaler Leistungszustand, rasche Zielerreichung • [Selbstcoachingtools]

- **Das Thema:** Mental stark ist nur, wer sich seiner Antreiber, seiner Erfolgsprogramme und seiner Werte bewusst ist. Durch Mentaltraining ist eine Umprogrammierung des Unterbewusstseins möglich, einschränkende Glaubenssätze können gelöscht werden. Diese mächtigen Werkzeuge erfahren Sie in diesem Seminar. Mentales Training führt zu innerer Ruhe und zu einem gesteigerten Selbstvertrauen. Probieren Sie es und erleben Sie massive Erfolgssteigerungen.
- **Die Inhalte:**
 - Deine Wirklichkeit ist im Kopf**
 - Werte und Glaubenssätze prägen Ihr Verhalten
 - Erfolgsorientiert denken und handeln
 - Alles Wissen ist in Dir**
 - Persönliche Erfolgsprogramme kennen und aktivieren
 - Aktivierung mentaler Ressourcen
 - Was zählt, ist die Wirkung**
 - Zielprogrammierung mit dem Alpha2-Training (KOSYS®)
 - Kontrolle der Konzentration mit Bio-Feedback (i-sense®)
 - Entspannung und Aufbau von Stressresistenz (Freeze Framer)
 - Der Augenblick schafft Zukunft**
 - Die eigene Einstellung wählen (Umkehrung negativer Vorstellungen)
 - Auflösen von Blockaden mit EFT (Emotional Freedom Techniques)
 - Energie folgt der Aufmerksamkeit**
 - Energiearbeit mit „meridan therapy techniques“ (ROMPC®)
 - Veränderungspotenziale entdecken mittels Kraftfeldanalyse
- **Zielgruppe** Dieses Seminar richtet sich an Sportler, Golfer, Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter, die persönliche Hürden und Blockaden aus dem Weg räumen wollen, um Anspannung und Stress zu reduzieren und sich entschlossen haben, ab sofort noch mehr zu erreichen. Erfolg ist dann etwas, das folgt.

Trainer: P•S•TRAINING-Geschäftsführer Peter Solc



Bestseller

„KONFLIKTE BEWÄLTIGEN“

Steigerung der Konfliktfähigkeit • Konflikte Teil 1

- **Das Thema:** Konflikte gehören zu unserem Leben. Sie sind eine Möglichkeit für unsere Entwicklung. Dennoch empfinden wir sowohl innere als auch äußere Konflikte oft als störend. Wenn die Konfliktbewältigungsmechanismen, die wir im Laufe unseres Lebens gelernt haben, nicht zielführend sind, wird unsere Handlungskompetenz im Konfliktfall stark eingeengt.
- **Die Inhalte:**
 - Kommunikationspsychologie als Grundlage zur Konfliktlösung
 - Die Kunst der fairen Auseinandersetzung
 - Warum entstehen immer wieder Missverständnisse?
 - Die Dynamik der Eskalation eines Konfliktes
 - Ihr persönliches Konfliktprofil
 - Erleben Sie Ihr persönliches Konfliktpotenzial
 - Mit persönlichen Angriffen konstruktiv umgehen
 - Probieren Sie unterschiedliche Verhaltensstrategien bei Übungen zu inneren und zwischenmenschlichen Konflikten
 - Die bewährtesten Methoden zur Konfliktbehandlung
 - Auflösung von Konfliktsituationen mit dem systemischen Brett
 - Checkliste für tägliche Konfliktsituationen
 - Konfliktgespräche selbstbewusst und fair führen
 - Konfliktbehandlung am Telefon
- **Die Teilnehmer:** Dieses Seminar richtet sich an Personen, die Konflikte erkennen und durch konstruktives Verhalten Lösungen erzielen wollen.



Kommunikationssysteme visualisieren und Lösungsstrategien durchspielen mit dem systemischen Brett

„TEAMKONFLIKTE“

Gruppendynamik im Wandel • Konflikte Teil 2

NEU!

- **Das Thema:** Manche Unternehmensentscheidungen stören die harmonische Interaktion ganzer Teams. Bei Fusionen, Umstrukturierungen, Abteilungs-Kürzungen, aber auch bei interkultureller Zusammenarbeit kann deren Arbeitsklima und Leistungsfähigkeit beeinträchtigt werden. Gezielte Maßnahmen sorgen für eine kooperative Zusammenarbeit.
- **Die Inhalte:**
 - Abteilungs- und funktionsübergreifende Kooperation
 - Problemstellung rasch erkennen – flexibel reagieren
 - Förderliche und hemmende Faktoren in der Problembearbeitung
 - Bewährte Techniken bei Teamkonflikten
 - Gruppendynamik bei Umstrukturierung und Fusion
 - Der konstruktive Umgang mit Konflikten im Team
 - Teamreflexionen mit dem systemischen Brett
 - Das Selbstbild und die Bilder der Kollegen
 - Fehlerkultur und Umgang mit Misserfolg
 - Kritik und Anerkennung im Team
 - Steigerung der Identifikation mit dem Unternehmen
 - Eigenverantwortung & Selbstmotivation aktivieren
 - Teammotivatoren erkennen und nützen
- **Die Teilnehmer:** Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Personen, die bei Veränderungsprozessen in ihrem Team positiv Einfluss nehmen wollen. Das Ergebnis ist ein Teamklima, in dem die Menschen gerne und motiviert ihre Leistung bringen.

Häufig sind Unkenntnis und Vorurteile Auslöser von Konflikten. Klare Spielregeln und Vereinbarungen weisen allen Beteiligten den Weg.



„SPIELFELD VERHANDLUNGSTISCH“

Verhandlungsgeschick - Verhalten und Technik entscheidet

- **Das Thema:** Durch Übungen zur Selbsterfahrung trainieren die Teilnehmer unterschiedliche Verhaltensstrategien und Verhandlungssituationen, erweitern ihre Flexibilität und erhöhen den fairen Umgang zu ihren Gesprächspartnern. Sie steigern ihre soziale Kompetenz, das heißt, sie können sich auch in schwierigen Gesprächssituationen fair und ergebnisorientiert verhalten.
- **Die Inhalte:**
 - Vorbereitung auf die Verhandlungssituationen
 - Die bewährtesten Methoden der Verhandlungsführung
 - Partnerorientierte Denk- und Sprechweise
 - Positiver Umgang mit Konfrontationen und Widerstand
 - Kompetenter Umgang mit Einwänden und Vorwänden
 - Training von Durchsetzung, Kompromiss und Rückzug
 - Die Kunst der fairen Auseinandersetzung ("2-Gewinner-Strategie")
 - Checkliste "konstruktiver Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern"
 - Lösungsorientiertes Verhalten und Kompromissbildung
 - Kompetente Reaktion auf Strategie & Taktik der Gesprächspartner
 - Budget- und Preisverhandlungen selbstbewusst führen
 - Vereinbarungen treffen, selbstsicher und erfolgreich
- **Die Teilnehmer:** Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, Projektleiter und Personen, die in Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen wollen, ohne dabei die Beziehungen ihrer Gesprächspartner zu gefährden.



Verhandlungen verlaufen nach immer wiederkehrendem Muster. Der Handschlag als Besiegelung von Vereinbarungen stärkt das Vertrauen

Mit der Methode „EXPERTENFEEDBACK (ohne Video!)“

„PRÄSENTATION & MODERATION“

Sicheres Auftreten und kompetente Wirkung

NEU!

- **Das Thema:** Authentisches und kompetentes Präsentieren ist in erster Linie eine Frage der Übung. Präsentations- u. Moderationstechniken sind rasch erlernbar. Wer sie beherrscht, findet schnell seinen ganz persönlichen Stil, um seine Meinung lebendig und überzeugend zu präsentieren und das Publikum zu begeistern.
- **Die Inhalte:**
 - Strukturierter und zuhörerorientierter Aufbau
 - Umfassende Inhalte kürzen und eine klare Botschaft vermitteln
 - Inhalte durch visuelle Hilfsmittel verstärken
 - Optimierter Umgang mit Overhead, Flipchart und Pinwand
 - Der Einstieg – der erste Eindruck
 - Aufhänger entwickeln - Interesse der Zuhörer wecken
 - Spiele, Übungen u. Metaphern als Gestaltungselemente im Vortrag
 - Kommunikation mit allen Sinnen
 - Die Kraft verbaler und nonverbaler Kommunikation
 - Die bildhafte Sprache und Wirkung der Worte
 - Kompetente Formulierung – selbstbewusste Wirkung
 - Mentale Einstimmung – Umgang mit Lampenfieber
 - Mit Widerstand und Störungen positiv umgehen
 - Umgang mit Einwänden und Diskussionen
 - Tricks und Tipps bekannter Moderatoren
- **Die Teilnehmer:** Führungskräfte und Projektleiter aus allen Unternehmensbereichen, die künftig noch erfolgreicher präsentieren und mit Moderations-techniken die Zuhörer zum Dialog motivieren wollen.

Wer die Aufmerksamkeit auf sich zieht und überzeugend vor einem Gremium auftritt, hat beste Erfolgs-chancen. Eine Frage von Technik und Training.



„EFFECTO READ“[®]

Schneller lesen und mehr verstehen • Brain Teil 1

- **Das Thema:** Die Papierflut, der wir Tag für Tag beruflich und privat ausgesetzt sind, wächst ständig. Dies bedeutet, dass wir Informationen schneller und selektiver lesen müssen. Das in Finnland entwickelte Effecto Read[®]-Schnell-Lesetraining ermöglicht es den Teilnehmern, durch das Üben mit einem weltweit einzigartigen Gerät in sehr kurzer Zeit beträchtliche Erfolge zu erzielen und die Lesegeschwindigkeit sowie die Aufnahmefähigkeit erheblich zu steigern. Jedem Teilnehmer steht ein eigenes Übungsgerät zur Verfügung.
- **Die Inhalte:**
 - Fähigkeit des visuellen Erkennens
 - Wie vermeide ich Lesebremsen?
 - Erweiterung Ihrer Blickspanne
 - Übungen zum Erfassen größerer Textpassagen
 - „Überflug-Lesetechniken“: Erhöhung des Lesetempos
 - „Selektives Lesen“: Bewährte Methoden zur Effizienzsteigerung
 - Messbare Steigerung Ihrer Behalte-Werte
 - Sie trainieren Ihre Aufnahmefähigkeit
 - Leichter und schneller verstehen
 - Raschere Fehlerauffindung beim Korrekturlesen
 - Fehlerreduktion beim Übertragen von Zahlen
 - Wie Sie erlernte Techniken in der Praxis einsetzen
- **Die Teilnehmer:** Dieses Seminar richtet sich an Personen, die täglich eine Fülle an schriftlicher Information am Papier oder am Bildschirm ver- oder bearbeiten müssen.



Bei Praktizieren der Effecto Read[®]-Lesetechnik wird durchschnittlich eine Steigerung von 30 % erzielt - ein enormer Zeitgewinn

„EFFECTO MEMO“[®] - GEHIRNJOGGING

Steigerung der Gedächtnisleistung, effizientes Erinnerungsvermögen • Brain Teil 2

- **Das Thema:** Zu den Gewinnern der Zukunft gehört, wer es schafft, sich schnell und dauerhaft auf neue Informationen und Inhalte einzustellen und sich diese zu merken. Wer gehirn-gerecht sieht, hört und liest, kann sich Wesentliches mühelos merken und wird feststellen, dass Gedächtnisübung auch Spaß macht.
- **Die Inhalte:**
 - Das Gehirn, Ihr Ressourcen-Pool
 - Assoziatives Denken - Gehirnhälften-Theorie
 - Wie Sie für Prüfungen richtig lernen
 - Die Steigerung der Gedächtnisleistung
 - Bewährte Methoden für die Merkfähigkeit umfangreicher Inhalte
 - „Memo-Codes“: Speichertechnik für Verhandlungen und Vorträge
 - „Memorieren“: Wie Sie sich Namen und Gesichter besser merken
 - „Brain Map“: Gehirn-gerechte Arbeitsweise und Aufzeichnung
 - Textinhalte und Zusammenhänge speichern
 - Techniken zum Lernen von schwierigen Wörtern wie Fremdsprachen-Vokabeln oder EDV-Fachbegriffe
 - Selbstreflexion der persönlichen Gedächtnisleistung
- **Die Teilnehmer:** Dieses Seminar richtet sich an Personen, die ihre Merk- und Lernfähigkeiten verbessern oder sich auf Prüfungen vorbereiten wollen.

Hohe Konzentration
erfordert regelmäßige
Auflockerung - körperliche
Bewegung fördert
flexibles Denken





P•S•TRAINING

Gesellschaft für
Persönlichkeitsentwicklung und Seminarorganisation GmbH

A-2332 Hennersdorf bei Wien, Flemingstraße 18

Büro Wien - Telefon: +43-1-748 28 00

Telefax: +43-2235-810 20 22

e-mail: office@seminare.at

Internet: www.seminare.at

