

Cavallissimo I

„Das Pferd als Spiegel menschlichen Führungsverhaltens“

Inhalte

- ➔ Entwicklung bzw. Perfektionierung eines flexiblen Führungsstils
- ➔ Wache und klare Kommunikation
- ➔ Phasenmodell des kommunikativen Drucks
- ➔ Überzeugungskraft und Motivationsfähigkeit
- ➔ Persönliche Ausstrahlung und natürliche Autorität
- ➔ Einstellen auf die spezifischen Bedürfnisse von Individuen oder Teams - Situatives Reagieren
- ➔ Die Säulen des Leistungsmanagements
- ➔ Das Leitstutenprinzip als mögliches Führungsmodell

Zielgruppe

- ➔ Personen, die aktiv ihre Führungsqualitäten effektiv verbessern wollen und offen sind für Reflexion und Feedback
- ➔ Führungskräfte unterschiedlicher Managementebenen von Profit- und Non-Profit-Organisationen
- ➔ Geschäftsführer/Vorstände, Projekt-, Team- oder Abteilungsleiter, Ärzte, Trainer u.a.



Cavallissimo II

*„Mit Pferdestärke zur Teamstärke“
Teamtraining mit Pferden*

Inhalte

- ➔ Erhöhung der Selbsteffizienz
- ➔ Mein Platz in der Gruppe
- ➔ Definition von Grenzen und Räumen in Teams
- ➔ Konsequenz und Berechenbarkeit
- ➔ Klarheit in der Kommunikation
- ➔ Arbeiten mit unterschiedlichen Charakteren im Team
- ➔ Situatives Reagieren und Flexibilität
- ➔ Teamstärke optimieren
- ➔ Die Balance zwischen Vertrauen und Respekt für eine leistungsstarke Zusammenarbeit



Zielgruppe

- ➔ Personen, die sich persönlich weiterentwickeln und an der Klarheit ihrer Kommunikation arbeiten wollen
- ➔ Mitarbeiter und Teams aus Profit- und Non-Profit-Organisationen
- ➔ Teams und Mannschaften aus dem Sport
- ➔ Privatpersonen

Cavallissimo III

„Mit Pferdestärke zum gesteigerten Verkaufserfolg“



Inhalte

- ➔ Persönliche Wirkung auf Ihr Gegenüber
- ➔ Erkennen unterschiedlicher Wesenszüge bzw. Verhaltensmuster Ihrer Gesprächspartner
- ➔ Flexibles Einstellen auf unterschiedliche bzw. sich schnell verändernde Gesprächssituationen und -partner
- ➔ Rasches Herstellen eines Verkaufsklimas von gegenseitigem Vertrauen und Akzeptanz
- ➔ Die adäquate Dosis an Überzeugungsarbeit
- ➔ Authentisches und klares Verhalten
- ➔ Kreative Lösungsfindung, die den Bedürfnissen Ihrer Kunden optimal entsprechen

Zielgruppe

- ➔ Personen, die aktiv ihre Verkaufsqualitäten und Möglichkeiten im Bereich des Beziehungsmanagements trainieren und verbessern wollen
- ➔ Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Verkauf und Vertrieb sowie Kundenbindungsmanagement

Trainingsmethode

- ➔ **Theoretische Inputs**
- ➔ **Praxis mit den Pferden**
 - Das Pferd als Spiegel Ihrer Persönlichkeit
 - Videoanalysen
- ➔ **Persönlichkeitsorientierte Methoden**
 - Transfer auf konkrete Berufssituationen
 - Reflexion eigener Verhaltensweisen
 - Feedback
- ➔ **Reitkenntnisse und Pferdeerfahrung sind nicht erforderlich!**
 - Die Übungen finden grundsätzlich am Boden statt!

Seminarleitung

Univ. Lekt. Dr. Elisabeth Proksch

Komplementäre Unternehmensberaterin und Managementtrainerin, sportwissenschaftliche Ausbildung, Reitcoach und Pferdetrainerin



Mag. Irene Staringer

Klinische- und Gesundheitspsychologin, Ausbildung in körperorientierter Psychotherapie, Ausbildung in Natural Horsemanship



Mag. Helmut Hüller

Wirtschaftstrainer, Leiter einer Bildungsakademie und externer HR-Managementberater, Kabarettist, Equidosoph und Wanderreiter



und weitere Berater und Trainer/innen aus dem prokschconsult Netzwerk!

Unternehmensdaten

Anmeldung und Kontakt

prokschconsult@prokschconsult.at
www.prokschconsult.at

Mobil +43 (664) 313 9537
Fax +43 (2238) 20 350

Dr. Proksch Consult KG

Dr. Löwy Gasse 85/2
2392 Sulz im Wienerwald

Bankverbindung:
Erste Bank, BLZ 20111,
Kto.Nr. 280 378 243/00

FN-Nr.: 227077 m
Ust-ID-Nr.: ATU56268666

www.prokschconsult.at



Trainings mit Pferden

Outdoorunterstützte
Persönlichkeitsentwicklung

➔ **Führung**

➔ **Team**

➔ **Verkauf**

