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 Unternehmens-beraterin und Managementtrainerin, sportwissenschaftliche Ausbildung, Reitcoach und Pferdetrainerin

Mag. Irene Staringer

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

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

Unser USP (Unique Selling Proposition)

Alle TrainerInnen und BeraterInnen sind Experten in der professionellen Arbeit mit Pferden und in der nachhaltigen Entwicklung von Menschen, Teams und Organisationen. Proksch Consult garantiert dadurch den Transfer des Leading Alpha Programms in die jeweilige Arbeitssituationen der TeilnehmerInnen.

Wache Klarheit, Lebendigkeit und garantierter Entwicklungserfolg der TeilnehmerInnen zeichnet unser Leading Alpha Programm aus.

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

prokschconsult

Trainings mit Pferden

Outdoorunterstützte Persönlichkeitsentwicklung

- **Führung**
- **Team**
- **Verkauf**

Leading Alpha

„Das Pferd als Feedbackgeber menschlichen Führungsverhaltens“

Inhalte

- Entwicklung bzw. Perfektionierung eines flexiblen Führungsstils
- Wache und klare Kommunikation
- Phasenmodel 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 Management-ebenen von Profit- und Non-Profit-Organisationen
- Geschäftsführer/Vorstände, Projekt-, Team- oder Abteilungsleiter, Ärzte, Trainer u.a.

„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

„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 entspricht

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