



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Überzeugungskraft durch charismatisches Auftreten

S.C.I.L.-Strategie: Wirkung und Wahrnehmung sind trainierbar

Sie sind Jedem auf Anhieb sympathisch oder sogar nahezu charismatisch? Dann haben Sie so gut wie gewonnen. Denn mit Ihrer gewinnenden Ausstrahlung überzeugen Sie Ihr Gegenüber, er hört Ihnen gern zu und ist Ihren Aussagen stets positiv gestimmt. Ideale Voraussetzungen für erfolgreiche Coaches, Trainer und Berater.

Das Thema Sympathie und Charisma ist wissenschaftlich reichlich erforscht worden. „Inzwischen weiß man, dass Ausstrahlung und Wahrnehmung keineswegs zufällige Komponenten einer Persönlichkeit sind. Sie lassen sich beeinflussen und trainieren. Hier setzt die S.C.I.L.-Strategie an“ sagt Robert Jahrstorfer, Geschäftsführer der Mobile GmbH, Training for Professionals. Jahrstorfer ist selbst erfahrener Trainer und autorisierter S.C.I.L.-Instructor. „Die S.C.I.L.-Strategie ist also die Ist-Aufnahme des Selbstbildes der eigenen Persönlichkeit. Und gleichzeitig bildet sie durch die Skalierung einen Ideal-Zustand ab. Dadurch erfahren Sie, wie Sie auf andere Menschen wirken und durch ein anschließendes persönliches Coaching- und Trainingsprogramm diese Wirkung optimieren können“, sagt Robert Jahrstorfer.

Gleichgewicht im eigenen Wirkungsprofil

Die S.C.I.L.-Strategie setzt auf das persönliche Gleichgewicht der eigens definierten vier Frequenzbereiche Sensus, Corpus, Intellektus und Lingua (S.C.I.L.). „Das Erreichen von Gleichgewicht im eigenen Wirkungsprofil schafft eine charismatische Ausstrahlung“, sagt Jahrstorfer, „Im Gegensatz zu anderen Persönlichkeits- und Kompetenzerfassungsmodellen sowie Motivanalysen geht es bei der S.C.I.L.-Strategie nicht um das schematische Abbilden eines unveränderbaren Profils, sondern vielmehr um das Erfassen momentaner Wahrnehmungs- und Wirkungsfelder. Im individuellen Coaching arbeiten wir an diesen Feldern, d.h. den eigenen Frequenzbereichen, die noch Entwicklungspotential bieten. So werden die Kommunikationsbedürfnisse des Gesprächspartners deutlich schneller erkannt und richtig eingeschätzt. Das reduziert Missverständnisse und gestaltet zwischenmenschliche Beziehungen zielführender und harmonischer.“

S.C.I.L.-Strategie als Aus- und Weiterbildung für Coaches, Trainer und Berater

Die S.C.I.L.-Strategie dient zur Aus- und Weiterbildung für Coaches, Trainer und Berater. Mit der Qualifizierung zum S.C.I.L.Expert gewinnen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein klares Bild ihrer eigenen Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen und den daraus resultierenden Entwicklungsfeldern. Zusätzlich erhalten S.C.I.L.Experten konkrete Anregungen zur Steigerung der individuellen Ausstrahlungs- und Überzeugungskraft. Mit der zusätzlichen Qualifizierung zum S.C.I.L.Master erwerben Coaches, Trainer und Berater die Zertifizierung eigene Seminare zu gestalten, um die erlernten Techniken beispielsweise in der Supervision von Führungskräften einzusetzen.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Exklusiv für BDVT-Mitglieder

Das BDVT-Camp bietet als Plattform für die best practice der Branche ein Informationsangebot zur S.C.I.L.Strategie. Robert Jahrstorfer ist BDVT-Fachgruppenleiter Akquise und Vertrieb. Er wird gemeinsam mit S.C.I.L.Lizenzgeber Andreas Bornhäußer auf der Messepräsenz das Konzept zur Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenz vorstellen.

Termine zur Zertifizierung

Vom 22.-23. Juni 2017 richtet die Mobile GmbH mit S.C.I.L.Instructor Robert Jahrstorfer in München das 2-tägige Intensivtraining zum S.C.I.L.Expert aus. Für ein Investment von 950,- € zzgl. der gesetzlichen MwSt. erhalten Teilnehmerinnen und Teilnehmer u.a. ein persönliches S.C.I.L.Profil inklusive der Dokumentation, Präsentationsmaterialien für das eigene Marketing, sowie die Seminar- und Coachingarbeit und Zugang zum Backend der S.C.I.L.Plattform. Für Informationsmaterialien und Anmeldungen wenden sich Interessierte an Manuela Häuplik (backoffice@mobile-gmbh.com).

Mobile GmbH: Training for Professionals

Das Münchner Unternehmen Mobile GmbH bietet Führungs- und Vertriebspersönlichkeiten nachhaltige Trainingsangebote, um betriebliche Prozesse oder persönliche Fähigkeiten gewinnmaximierend zu optimieren. Seit 2000 ist das erfahrene Team der Mobile GmbH mit Geschäftsführer Robert Jahrstorfer in der Konzeption sowie Realisierung erfolgreicher Trainingsprojekte tätig. Der Fokus richtet sich dabei auf die Entwicklung von Führung, Service und Vertrieb in beratungs- und betreuungsintensiven Branchen wie im Fachhandel, in der Dienstleistung und der Industrie. Trainings sind Teil einer Wertschöpfungskette, die zur Erreichung strategischer Ziele dient. Die Mobile GmbH setzt sich für eine bessere Führungs- und Vertriebskultur und ein Stück weit mehr Begeisterung für die Arbeit mit Menschen ein.

Kontakt:

Mobile GmbH Training for Professionals

Herr Robert Jahrstorfer (Geschäftsführung)

Leopoldstraße 244 | 80807 München

Telefon: 089- 90779900 | Telefax: 089- 90779929

web: www.mobile-gmbh.com | mailto: info@mobile-gmbh.com