

*Menschen gewinnen. Durch persönliche Ausstrahlung, Charisma und Überzeugungskraft.*

## **Das S.C.I.L. Interaktionsmodell**

Wer

- beim Flirten besser ankommen
- im Bewerbungsgespräch einen überzeugenderen Eindruck hinterlassen
- das Verkaufsgespräch erfolgreicher führen
- als Führungskraft seine Mitarbeiter stärker gewinnen
- seine Teilnehmer als Trainer nachhaltiger begeistern
- oder in Vorträgen und Präsentationen mehr bewegen

will, hat gute Chancen durch gezieltes Training seiner Empfängerqualitäten einerseits und seiner Senderqualitäten andererseits in die nächst höhere Liga aufzusteigen. Dank des S.C.I.L. Interaktionsmodells.

Anfang der 80er Jahre hat der renommierte Mediencoach, Präsentationstrainer und Experte für persönliche Wirkung, Andreas Bornhäußer damit begonnen, den Fragen genauer nachzugehen:

- was die Qualität zwischenmenschlicher Begegnungen beeinflusst und
- inwieweit diese Einflußgrößen steuerbar sind.

Zwei zentrale Antworten darauf:

1.

Wie gut oder schlecht sich Menschen verstehen wird in den ersten Augenblicken der Begegnung primär durch die Wirkung bestimmt, die die miteinander interagierenden Personen einerseits selbst entfalten und andererseits beim jeweiligen Gegenüber wahrnehmen.

2.

Sowohl Wahrnehmungsfähigkeit wie auch das Verhalten und die daraus resultierende Wirkung eines Menschen sind das Ergebnis der synaptischen Verknüpfungen im menschlichen Gehirn. Und dieses ist erfreulicherweise lebenslang lernfähig und „programmierbar“.

Wie das geht, erfahren Sie in diesem halbtägigen Impuls-Seminars des Marketing Cub Aachen am 17. September 2010 von 14:00 bis 18:00 Uhr

**Der Referent:**

**Andreas Bornhäüßer,**

Geschäftsführender Gesellschafter der Präsentainment Group GmbH.

Seit 1982 ist er selbständig im Bereich der Aus- und Weiterbildung und gilt heute im deutschsprachigen Raum als der führende Experte zu den Themen „Persönliche Wirkung, Kreatives Präsentieren und Motivierendes Verkaufen“.

Über 100.000 Menschen haben ihn als Referenten auf Kongressen und Symposien und als Trainer in Seminaren mittlerweile im In- und Ausland erlebt und von seinen Impulsen beruflich und persönlich profitiert.

Neben seiner Trainer- und Referententätigkeit wird er von zahlreichen namhaften Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und der Medienbranche regelmäßig als Coach zur Optimierung des persönlichen Auftretens konsultiert und als Moderator von Diskussionsrunden gebucht.

Neben seiner Trainer- und Referententätigkeit wird er von zahlreichen namhaften Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und der Medienbranche regelmäßig als Coach zur Optimierung des persönlichen Auftretens konsultiert und als Moderator von Diskussionsrunden gebucht.

Er ist außerdem Gastdozent am Lehrstuhl für Kommunikationswissenschaften der Universität Duisburg-Essen (Prof. Jo Reichertz), Studienleiter des Trainer-Qualifizierungsprogramms „Master of Business Training“, Urheber des S.C.I.L. Interaktionsmodells, Autor der Bücher *Jetzt reicht's – Ein Roman über Erziehung, Führung und Motivation* und *Präsentainment – Die hohe Kunst des Verkaufens* sowie zahlreicher Fachaufsätze und Buchbeiträge.