

Selbstvermarktung steigern mit Kinesiologie

Authentisch und souveränes Auftreten
&
zielorientiertes Agieren

**DGAK-KinesiologieTag Hainfeld
11. Oktober 2014**

Anita Berres - Die „Equi-Libristin“

Unternehmensberaterin und Coach
Wirtschaftskinesiologin, Mediatorin



„Meine Leidenschaft ist Vertrieb, vor allem authentische Selbst-Vermarktung. Daneben strategische Führung im unternehmerischen wie persönlichen Sinn sowie ganzheitliche Zielführung zum Erfolg.“

*NEU!
Ausbildung zum Wirtschaftskinesiologen*

WIRTSCHAFTSKINESIOLOGIE

Kinesiologie heute = komplexes System verschiedener Methoden. Sie bildet in ihren unterschiedlichen Ausrichtungen eine Synthese aus modernen Erkenntnissen der Neurologie, Medizin, Psychologie, etc. sowie „altem“ Wissen wie beispielsweise TCM.

Entsprechend den Anforderungen im beruflichen und wirtschaftlichen Kontext bietet die Methode der **Wirtschaftskinesiologie** effiziente und nachhaltige Ansätze zur Persönlichkeitsentwicklung auf allen Ebenen.

SELBSTVERMARKTUNG

- **Pyramidal!**
- **Perfektion?**
- **Power-Team**

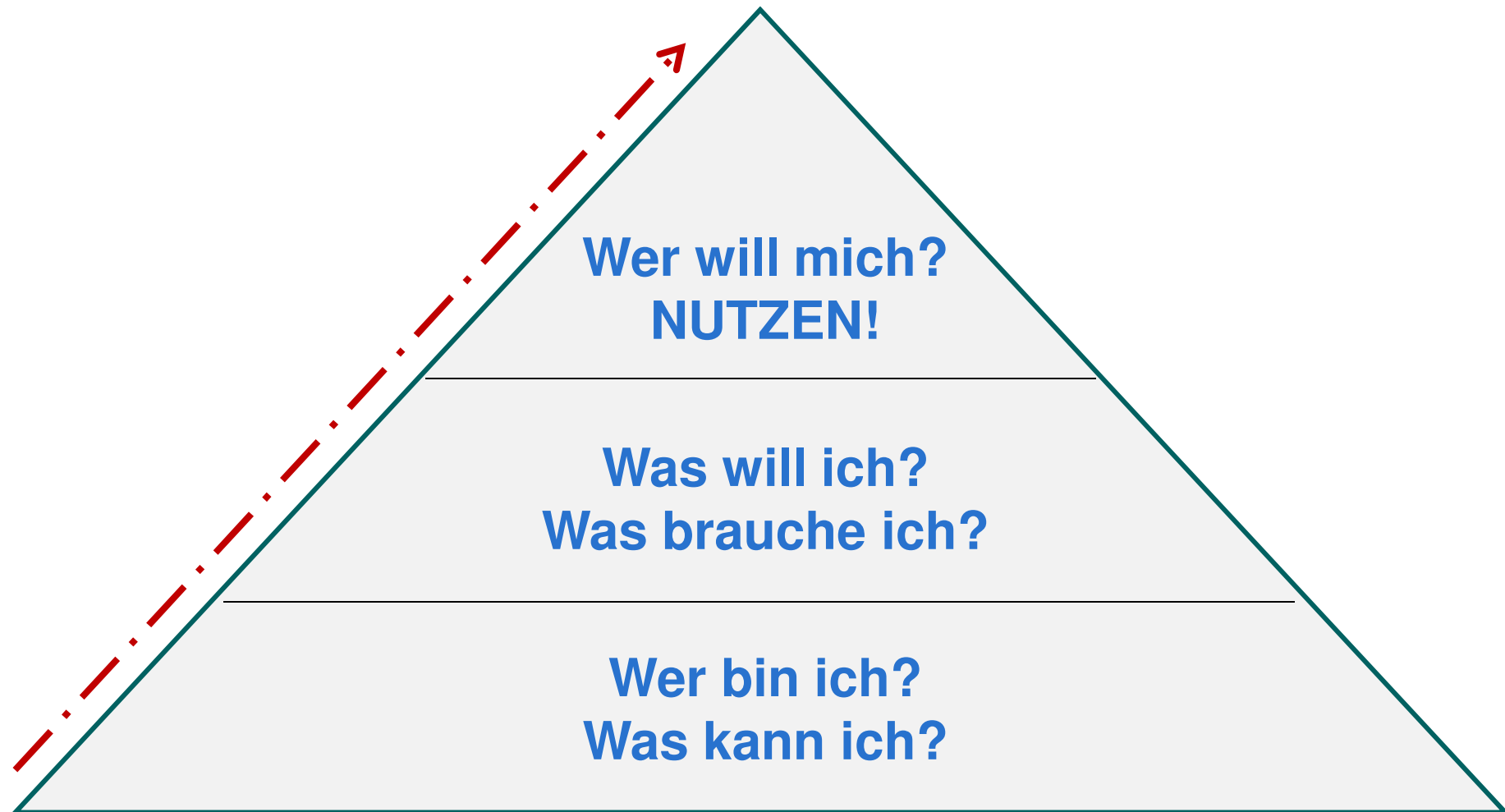
VORSTELLUNG

- **Vorname**
- **Meine größte Stärke**
- **Mein schönster Erfolg**
- **Wenn ich mich selbst besser vermarkte, dann ...**
- **Mein Vorbild ist ..., weil ...**

SELBSTVERMARKTUNG

- **Pyramidal!**
- **Perfektion?**
- **Power-Team**

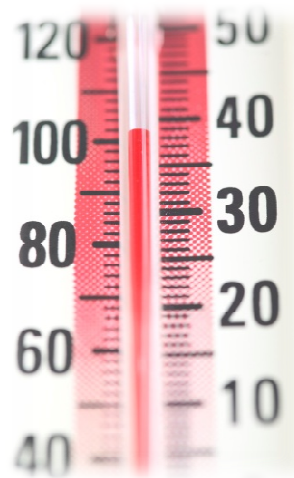
SELBSTVERMARKTUNGSPYRAMIDE



Welchen Nutzen biete ich anderen Menschen?



ESR



Stress-Faktor 1 Herausforderung „Mein Nutzen“

A) %

B) %

„Was mir positiv an Ihnen aufgefallen ist ...“

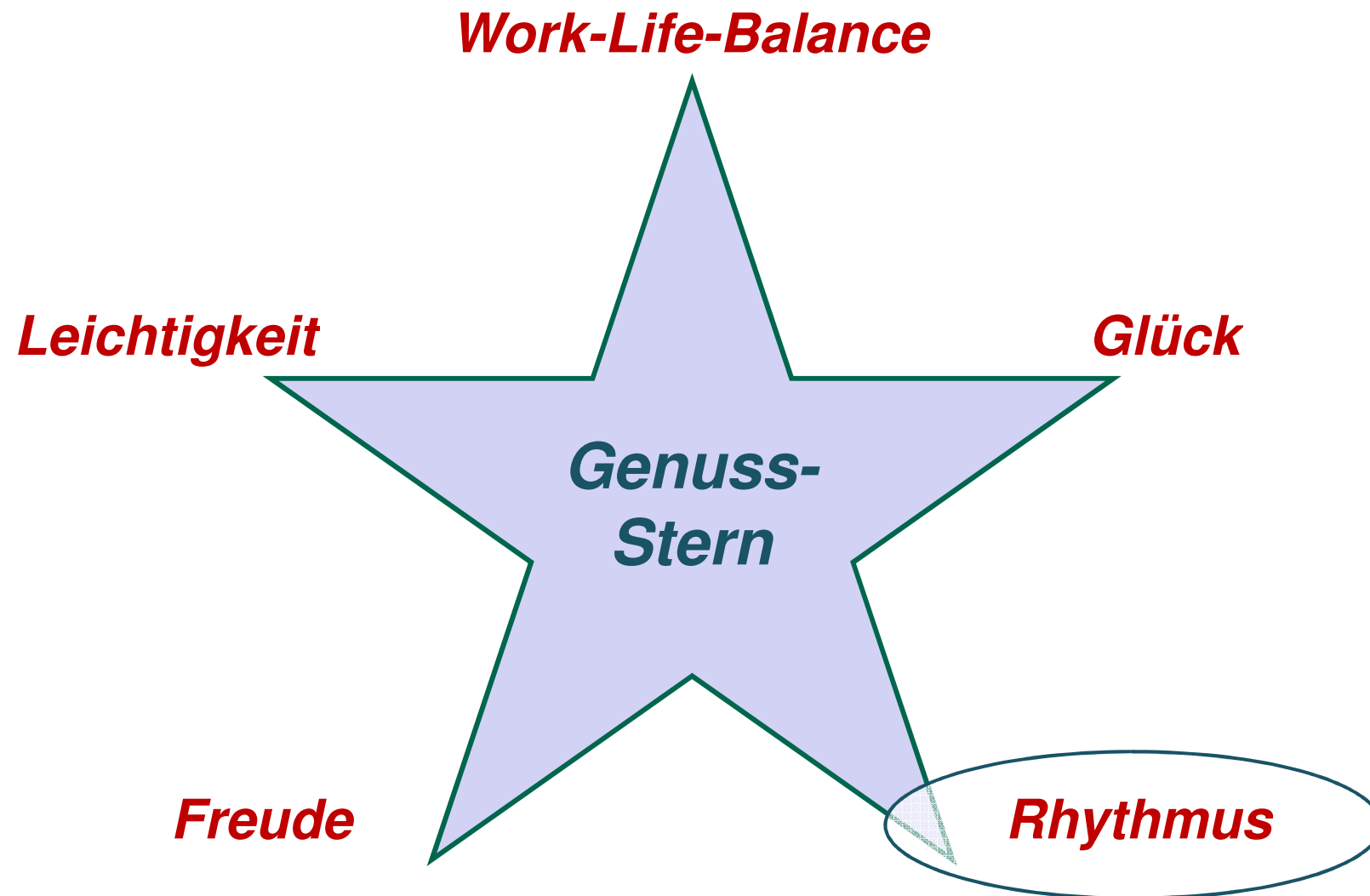


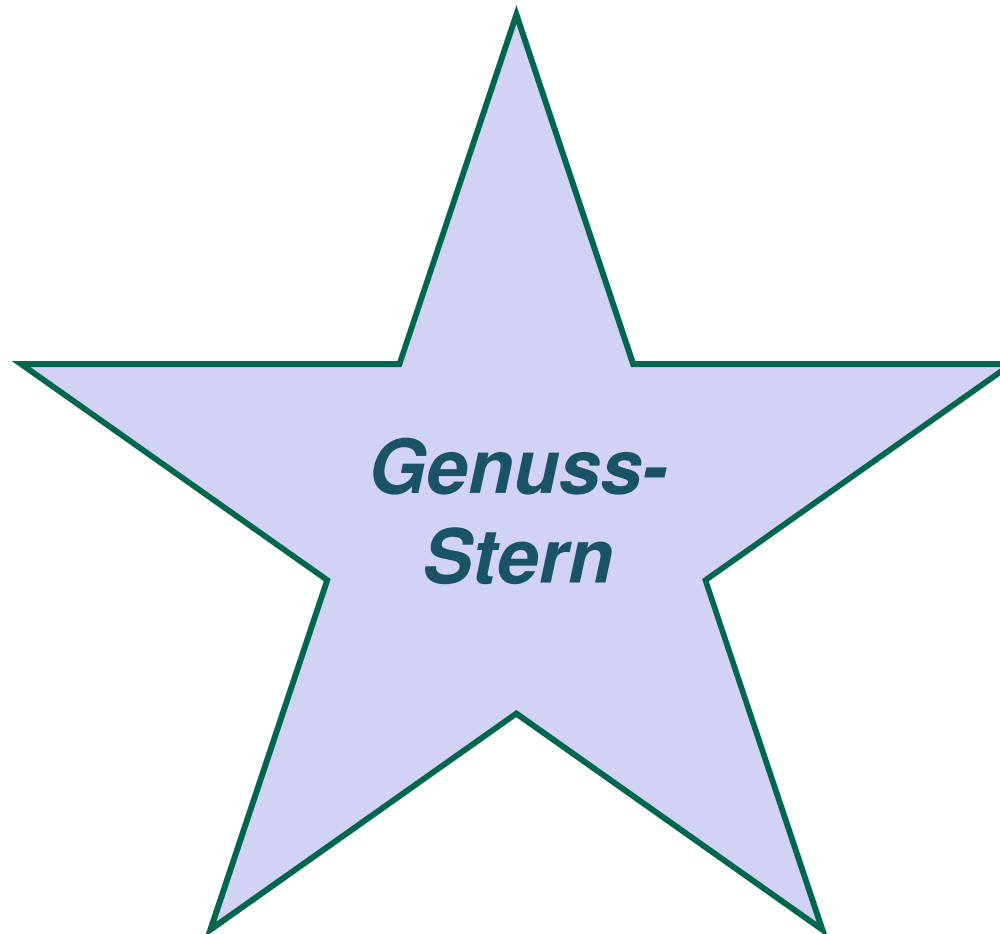
SELBSTVERMARKTUNG

- **Pyramidal!**
- **Perfektion?**
- **Power-Team**

**Was würdest Du tun (beruflich, unternehmerisch, ...),
wenn alles, was Du tust,
100 %-ig erfolgreich wäre (finanziell, persönlich, ...)!**







„ICH BIN PERFEKT!“

Lateinisch:

perfectus = vollendet, vollkommen

per- = völlig, ganz

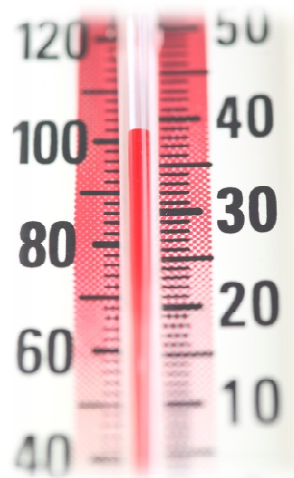
+

ficere = Nebenform zu
facere = machen

„vollständig gemacht“



Achten laufen



Stress-Faktor 2 Herausforderung „Ich bin perfekt!“

A) %

B) %

SELBSTVERMARKTUNG

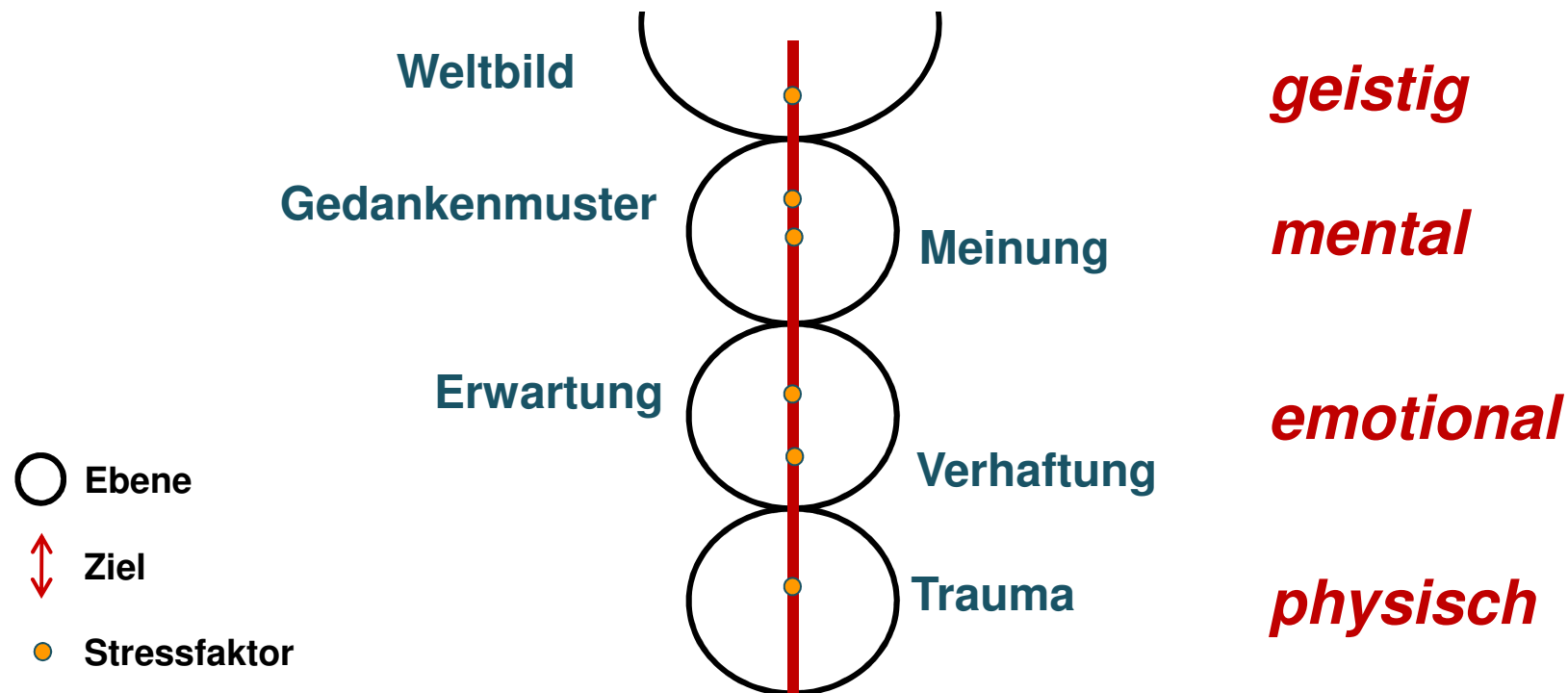
- Pyramidal!
- Perfektion?
- **Power-Team**

SMARTE ZIELE

- S** specific
- M** measurable
- A** achievable
- R** result-oriented
- T** time-framed



„ZIELE UND IHRE KONSEQUENZEN“



HALTUNG UND EINSTELLUNG

„Persönlichkeit erkennen, einbringen und reflektieren“

Prof. Friedemann Schulz von Thun



Methode: „Das innere Team“

Kommunikationspsychologisches Modell

DIE AUFSTELLUNG DES INNEREN TEAMS



METHODIK

1. Identifikation der Teilnehmer an der Aufführung
2. Anhörung der Einzelstimmen der Rollenträger
3. Freie Diskussion
4. Moderation durch den Beobachter
5. Lösungsoptionen
6. Integration und integrierter Ausdruck





***„Traue Dich,
bemerkenswert
zu sein.“***

Albert Schweitzer



Anita Berres

Berres – Strategie & Kinesiologie

76337 Waldbronn/Karlsruhe

07243 / 21 66-6

berres@wirtschaftskinesiologie.de