


SABRINA OLSSON

EXPERTIN
FÜR DIGITALE
KÖRPERSPRACHE

A portrait of Sabrina Olsson, a woman with long blonde hair, smiling and wearing a dark blazer. The image is overlaid with a semi-transparent yellow filter. The text 'NUR WER ÜBERZEUGT VERKAUFT' is written in white, bold, uppercase letters across the center of her torso.

**NUR WER
ÜBERZEUGT
VERKAUFT**

Körpersprache ist Daily Business

01

DIE EXPERTIN



04

COACHING



02

VORTRÄGE



05

NLK® SEMINARE



03

MITARBEITER SEMINARE



06

DIE AUTORIN



01

DIE
EXPERTIN

**NUR WER
ÜBERZEUGT,
VERKAUFT!**

Körpersprache ist
Daily Business



ES SIND DIE ERFAHRUNGEN, DURCH DIE SIE ÜBERZEUGT

Richtige Entscheidungen sind
Ergebnisse von Erfahrungen

Sabrina Olsson, M. Sc., ist eine Expertin, wenn es um Körpersprache im aktuellen Zeitgeschehen geht. »Tête-à-tête war gestern, Körpersprache ist heute für viele Unternehmen vor allem digital!« Die Wirtschaftswissenschaftlerin mit Fokus auf Online-Marketing begleitet Unternehmen bei ihren heutigen digitalen und viralen Anforderungen und verknüpft die Schnittstellen der digitalen mit denen der nonverbalen Kommunikation. »Körpersprache ist heute brisanter als gestern, Körpersprache ist heute digitaler, viraler und sichtbarer als gestern!«

Ihren Karriereweg startete sie als internationales Mannequin und Fotomodell sowie als Choreografin von Bühnenshows und -Inszenierungen.

Weitere Stationen waren Film und Fernsehen; bei Sat.1 z. B. betreute sie namhafte Stars und Persönlichkeiten, wie Beckmann, Kerner, Pilawa, Wontorra u. v. a. m.

Sie liest Körper, wie ein Geograf Landkarten und unterstützt Persönlichkeiten und Unternehmen im bewussten Einsatz ihres nonverbalen Potenzials.

Heute ist es ihre spezielle Kombination aus langjähriger Show-Erfahrung mit betriebswirtschaftlichem sowie unternehmerischem Know-how, die sie als Vortragsrednerin zum aktuellen digitalen Zeitgeschehen einzigartig macht.

WAS SIE LEHRT BRINGT ERFOLG

Erfolg ist das Ergebnis
richtiger Entscheidungen

Die Betriebswirtin unter den Körpersprache-Experten setzt ihren Fokus auf Resultate: Nur wer überzeugt, verkauft!

Neben der Produktstärke aber auch der Produktvielfalt eines Unternehmens begreift sie den Mitarbeiter als den Potenzialträger und schult die nonverbale Kommunikation als Must-have und Add-on in Verhandlung und Verkauf.

Ihren langjährigen und breiten Erfahrungsschatz der Körpersprache, im Verständnis der Verhaltenstypologie und Potenzialentfaltung für Führung, Management und Verkauf, stellt sie heute den Unternehmen für das aktuelle Zeitgeschehen, der digitalen und viralen Kommunikation, zur Verfügung.

Dabei rückt sie das gesamte Spektrum – vom geglückten Kontakt über den erfolgreichen Verhandlungsverlauf bis hin zum Verkaufsabschluss – in den Mittelpunkt und schult somit übergreifend die analogen und digitalen Möglichkeiten der nonverbalen und paraverbalen Kommunikation sowie deren Auswirkungen in ihrer Viralität.

Mit ihren gezielt businessaffinen Vorträgen vermittelt sie ihren umfangreichen Erfahrungsschatz aus Bühne und Show und paart diesen mit den Erfolgsfaktoren aus Online-Marketing und -Verkauf – getreu ihrem Credo: »Wir sind alle Verkäufer!«

EINE FRAU MIT VIEL FEINGEFÜHL

Je tiefer die Stille,
desto höher die Inspiration

Die Management-Beraterin versteht es, Menschen zu inspirieren, ihr volles Körpersprache-Potenzial zu entfalten und für ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg einzusetzen.

Ob als Vortragsrednerin, Trainerin, Coach oder Autorin: Sie begeistert mit Storytelling und versteht es, mit Leichtigkeit hoch komplexe Hintergründe oder wissenschaftliche Studien unterhaltsam und für jeden verständlich, klar und nachvollziehbar zu vermitteln. Sabrina Olsson bringt es schnell auf den Punkt und begeistert damit ihr Publikum regelmäßig und nachhaltig.

POWER-KNOW-HOW FÜR DAS BUSINESS

Ob als Keynote Speaker,
Personal Coach oder Autorin

Sabrina Olsson ist »Top 100 Excellent Speaker« und bei der Redneragentur Speakers Excellence in der Rubrik »Marketing und Verkauf« vertreten.

Sie präsentiert – mit viel Erfahrung aus der Praxis für die Praxis – wichtige verhaltenspsychologische Erkenntnisse der Körpersprache für das Business, beispielsweise Revierverhalten und Machtgesten, sowohl extern branchenübergreifend als auch betriebsintern und somit klar auf Hierarchien bezogen. Dabei behält sie jedoch die persönliche Individualität stets klar im Fokus!

DARUM: SABRINA OLSSON.

FACHKOMPETENZ

Weil sie nicht nur als Analytikerin, sondern auch mit einem breiten Fachwissen und innovativer Didaktik überzeugt.

KUNDENNÄHE

Weil Respekt und Nähe etwas mit Vertrauen zu tun haben: Sie schult persönlichkeitsbezogen und diskret, jedoch mit dem klaren Blick für das Wesentliche.

FOKUSSIERUNG

Weil sie bifokal den Fokus setzt: Überzeugen bedeutet das Innere und das Äußere in Einklang zu bringen.

WIRKUNG

Weil sie die Performance anhand Stellschrauben steigert: Kleine Veränderungen, kleine Gesten, kleine Nuancen bringen große Wirkung!

INTERAKTION

... statt Frontalvortrag. Weil ihre Vielseitigkeit begeistert: von der Bühne mitten ins Geschehen ...

BEGEISTERUNG

... mitten ins Herz.

KUNDENSTIMMEN

»Danke für die interessanten Einblicke! Liebe Sabrina, vielen Dank für die Zeit, die Du uns geschenkt hast. Nach den zwei tollen Seminartagen noch mal ein paar Stunden für uns ›dranzuhängen‹ – Hut ab! Danke für die interessanten Einblicke in das Thema ›Körpersprache‹ und bis bald auf einem Deiner Seminare.«

Andreas Arlt | Berlin

»Ich bin von der Professionalität begeistert. Dieser Vortrag hebt sich wohltuend von vielem ab, was auf dem Markt angeboten wird.«

Prof. Dr. Anna Schoch | München

»Ich habe erfahren, wie mit einfachen Maßnahmen effektvolle Ergebnisse durch Körpersprache und Rhetorik erzielt werden können. Zudem ist sehr interessant, dass Kleidungsstücke die psychologische Wahrnehmungsposition eines Geschäftspartners beeinflussen können.«

Sheel Sethi | Augsburg

»Das Seminar NLK 1 hat mir sehr gut gefallen. Insbesondere konnte ich mir für berufliche Belange eine Vielzahl von praktisch umsetzbaren Tipps zur Körpersprache aneignen und mein Auftreten höher qualifizieren.«

Stephan Raspini | Springe

»Der praktische Teil hat mir gezeigt, wie wichtig es ist, ganz bestimmte Bewegungsabläufe und ganz bestimmte Zustände bewusst in seinen Körper aufzunehmen und mit seinem Körper vollen Einsatz zu zeigen.«

Immo Heinrich | Nürnberg

»Ich möchte mich noch ganz herzlich für das spannende, informative und motivierende Wochenende bedanken. Durch Deine motivierende Art, Dein Wissen und Deine Ausstrahlung kann man Berge versetzen! Auf jeden Fall konnte ich viel nach Hause mitnehmen.«

Herlinde Irsigler | Berlin

»Das war eine tolle Veranstaltung mit vielen praktischen Beispielen zum besseren Verständnis. Kann ich dem nur empfehlen, der mit Kunden zu tun hat – ein absolutes ›Muss‹ und für privat ist es sehr nützlich. Vielen herzlichen Dank für den Abend.«

Elke G. | Nürnberg

»Auf jeden Fall effektiv! Die praktischen Übungen die Sabrina mit uns gemacht hat, sind auf jeden Fall effektiv. Das Schwerste: Über den eigenen Schatten springen. Aber wenn man sich dann traut – gigantische Erfahrung! Ich habe viel gelernt!«

Silvia Hackl | Köln

»Sehr geehrte Frau Olsson, es ist mir ein Anliegen, mich bei Ihnen für Ihre spannenden Ausführungen am gestrigen Abend zu bedanken.«

Mike Seiler | Zürich

»Am besten hat mir gefallen, mehr über Persönlichkeitstypen zu lernen, um dieses Wissen im Umgang mit Kollegen/Mitarbeitern in puncto Mimik einzuschätzen bzw. nutzen zu können.«

Renate Corrigan | Langenargen

»Ich bin im Verkauf tätig, das ist mein täglich Brot. Und ich bin viel auf Verkaufsseminaren unterwegs. Ich beschäftige mich mit NLP, trotzdem hatte ich da noch keinen Bezug zu, zu Körpersprache, zu den Feinheiten der Körpersprache. Und ich hab es jetzt schon gemerkt, wir sind ja jetzt schon bei Seminartag 3 und abends, gestern, wir waren mit Freunden unterwegs, es war wirklich eine Freude, die Mimik und die Gesten wirklich genauer zu beobachten und einfach mit einem gewissen gesteigerten Bewusstsein wahrzunehmen, was da passiert bei meinem Gegenüber.«

Tom Kiebach | Berlin

»Der Vortrag von Frau Olsson in Zürich gehört zu den Besten, die ich gemacht habe. Ich habe Sabrina genau so genossen wie Anthony Robbins, Jim Rohn, Antony Fedrigotti, Rene Egli und viele andere. Sie ist sympathisch und professionell, sie ist gut in dem, was sie macht, weil sie es liebt. Ich freue mich und bin wirklich sehr dankbar, in Berlin dabei zu sein.«

Ewa Sabel | Zürich

»Ja, der Vortrag hat mich inspiriert. Ich fand ihn leicht verständlich, sympathisch, dynamisch und ehrlich! Sabrina, Du bist sehr authentisch und erzählst aus dem wahren Leben ohne Hokuspokus und ›Om‹ ... Viele Dinge, die ich schon gehört habe, habe ich nun kapiert, es hat ›klick‹ gemacht. Danke!«

Antje Wiest | Kressbronn

»Ja, mir hat der Vortrag gefallen – sehr abwechslungsreich, bunt, fröhlich und sehr motivierend. Schön zu sehen, dass ich das Gefühl habe, dass Sabrina jeden privat kennt, was sie aber nicht tut. Persönlich und sehr nahe am Menschen werden Dinge anschaulich dargebracht.«

Ursula Schmidt | Zürich

»Danke Sabrina, Du bist eine tolle Frau und es war eine tolle Erfahrung, in Deinem tollen Seminar zu sein!«

Kerstin Langer | Berlin

02

VORTRÄGE

ERFOLG FÜR IHRE VERANSTALTUNG

Wie viel Fortschritt
ist gewünscht?



ES SIND DIE NEUEN THEMEN, DIE IHRE ZUSCHAUER SEHEN WOLLEN

Ihre Veranstaltung!

Um Ihre Veranstaltung soll es gehen!
Egal, ob Jahrestagung, Kick-Off-Event
oder Kongress: Ein Vortrag von Sabrina
Olsson wird Ihren Anlass, Ihre Kunden-
oder Mitarbeiterveranstaltung ins aktu -
elle Geschehen rücken, bei klarem Blick
für die Zukunft, das heißt:

- auf Ihr Unternehmen angepasst
- auf Ihren Anlass ausgerichtet
- auf Ihre Zielgruppe orientiert
- auf Ihre Bühne projiziert

Nichts ist starr oder unverrückbar – im
Gegenteil: Es sind gerade die Ver-rück-
ten, die Spinner, die Fortschritt und Be -
geisterung hervorrufen. Daher stellt Sa -
brina Olsson sich unkompliziert – und
falls gewünscht auch begleitend – auf
Ihre individuellen Wünsche und Rah -
menbedingungen variabel ein, egal ob ...

- kleine oder große Bühne
- 30 oder 120 Minuten
- interaktiv oder ZDF-TV
- Merchandising oder Publikation

Eines steht jedoch kompromisslos
immer an erster Stelle:

- Pure Leidenschaft
- bei geballter Überzeugungskraft!

VORTRAG

DIGITALE KÖRPERSPRACHE Vom Nobody zur Marke

Körpersprache im digitalen Umfeld

Sie meinen, das geht doch gar nicht? Weit
gefehlt! Täglich sind wir im digitalen Um -
feld paraverbal und nonverbal präsent
– nein, nicht nur inhaltlich, besonders
auch bildlich verdeutlicht oder/und audi -
tiv wahrgenommen, naturgetreu analog
dem Ausdruck unserer eingeübten und
lieb gewonnenen Verhaltenskultur, je -
doch digital und viral im Netz. Wie prä -
sentieren wir uns, welche Emotionen und
Werte tragen wir nach außen, was errei -
chen wir mit unserer digitalen nonverba -
len Außendarstellung?

Im Zeitgeschehen des Online- und E-Mail-
Marketings war tête-à-tête gestern. Kör -
persprache ist heute für die meisten Un -
ternehmen vor allem digital!

Einmal auf den Knopf gedrückt, hat weit -
reichende und nachhaltige Folgen. Heu -
te sind auch klein- und mittelständische
Unternehmen in der Lage, in Sekunden -
schnelle parallel und viral zigtausende
Leads oder Kontakte zu erreichen und
neben ihrer Produktstärke und inhaltli -
chen Brillanz vor allem durch ihre non -
verbale Ausdrucksstärke nachhaltig im
Web sichtbare und abrufbare Akzente zu
setzen. Gute Produkte, adäquate Inhalte
setzt der Verbraucher heute voraus.

In der digitalen Welt zählt heute das Au -
ßergewöhnliche, der geglückte, der qua -
litativ hochwertige und ansprechende
Auftritt!

World Wide Web, Skype-Konferenz, web -
basiertes Seminar, Online-Marketing und
E-Mail-Nurturing, Telefon & Co.: Hier
geht es um die digital gezielte Ausrich -
tung unserer Ausdrucksstärke, unsere
digitale Körpersprachlichkeit, also weit
über einen vielleicht insgeheim verborg -
enen, unfassbaren oder nur gedachten
Kommunikationseffekt hinaus.

Wenn per Knopfdruck Viralität entsteht,
ZLH 5H[LEHO ZLH]X!|O
beitergesteuerte Unternehmenskommuni -
kation dann noch sein? Wo brauchen
Unternehmen in ihren Abteilungen über -
greifend funktionierende Systeme, wo
auch zeitgemäß neue, planbare Struktu -
ren? Wenn viele Charaktere auf Software
treffen, ist ein einheitliche Außendarstel -
lung im digitalen Umfeld wichtiger als je
zuvor. Welche Möglichkeiten können Un -
ternehmen nutzen um ihren Mitarbeitern
in ihren digitalen Marketingaufgaben
eine möglichst einfache, jedoch zielge -
naue Unterstützung zu bieten? Und wel -
che digitalen Möglichkeiten sind wirklich
zielführend?

VORTRAG

WER ÜBERZEUGT, VERKAUFT Körpersprache im Daily Business

Körpersprache begleitet und
begegnet uns täglich:

- BodyCommunication –
Ihr Körper kommuniziert!
- BodyNegotiation –
Ihr Körper verhandelt!
- BodySales –
Ihr Körper verkauft!

Auf diesen drei Ebenen werden Antworten auf folgende Fragen gefunden:

- Wie Sie heute so auftreten, wie Sie morgen sind und an Wirkung gewinnen.
- Wie Sie Machtgesten gezielt einsetzen und Ihre Verhandlungsposition stärken.
- Wie Sie situativ Ihren Status down- und upgraden, um Ihren Verhandlungspartner zu erreichen und zu überzeugen.
- Wie Sie von der Null-Ahnung zur überzeugenden Körpersprache gelangen.
- Wie Sie mit kleinen Gesten große Wirkung erzielen und Menschen gewinnen.
- Wie Sie Ihr Körpersprache-Potenzial nutzen ...
- ... und wie Sie sich dadurch insgesamt Erfolg verschaffen!

VORTRAG

KÖRPERSPRACHE BEGINNT IM KOPF Ist es nicht im Kopf, kann es nicht im Körper sein

Körpersprache ist unser Potenzial
Doch leider ist dies den meisten Menschen allzu wenig bewusst und leider nutzen nur wenige dieses ihnen gegebene Potenzial. Dabei ist es so einfach, denn Körpersprache ist kein Zufall!

Körpersprache ist ein System
Nutzen Sie die Zusammenhänge von Ursache und Wirkung, Aktion und Reaktion als ein System, anhand dessen Sie deuten und zuordnen können!

Körpersprache ist Persönlichkeit
Erkennen Sie, warum Ingo anders ist als Emil, und nutzen Sie dieses Wissen für Ihre Überzeugungskraft!

Körpersprache ist Wissen
Erfahren Sie, wie eng die non- und paraverbale Kommunikation mit den Schrauben individueller Entfaltung verbunden ist:

Überwiegend liegt hier die harmlose Er-
NO!UXQJ GHU ,GHQWL4NDWLRQ PLW GHP HLJH
nen Denken begründet. Erwähnenswert ist nur, dass der Körper auf Gedanken reagiert, als wären sie Wirklichkeit. Körpersprache ist jedoch nicht Denken!

VORTRAG

SIE SIND DER ERFOLG Die vier Phasen der Überzeugungskompetenz

Körpersprache ist uns Menschen zwar gegeben, dennoch müssen wir sie zurück wieder nehmen: Wie Sie von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Kompetenz kommen und Ihren Erfolg selbst steuern.

Weitere Themen:

Überzeugende Körpersprache ist machbar. Sie erfahren, wie Sie durch Modelling of Excellence Ihre 3 H U V , Q O L F K N H L W G H 4 positionieren.

Körpersprache ist durchschaubar. Sie erfahren, wie Sie in Sekunden schnelle Lüge oder Täuschung anhand von Mimik und Gestik erkennen.

Körpersprache schafft Nähe und Distanz. Dabei kommt es nicht nur auf den Ausdruck des Senders, sondern auch auf den Eindruck des Empfängers an. Sie erfahren, wie Sie Distanzzonen als Kommunikationsinstrument einsetzen.

03

MITARBEITER
SEMINARE

SYSTEME FÜR IHRE MITARBEITER

Maßgeschneidert auf
Ihre Anforderungen



METHODIK

Es geht um die Stärken der Mitarbeiter und nicht um individuelle Schwächen. Es geht darum, dass nicht nur jeder im Team anwesend ist, sondern auch jeder auf seinem richtigen Platz, mit seinen subjektiven Möglichkeiten. Es geht um individuelle Körpersprache, die Nähe oder Distanz erzeugt! – Woher?

Um Vergangenheit zu erkennen, brauchen wir nur hinzuschauen, wo wir jetzt körpersprachliche Barrieren aufbauen. Nichts ändert sich, außer man ändert sich! Mit dem, was wir jetzt zielgerichtet körpersprachlich tun – Neues und Anderes – werden wir Zukunft gestalten!

ZIEL

Die Evolution des Individuums in der Organisation: Von der Ente, die zwar sehr gut schwimmen konnte, jedoch immer nachsitzen musste, um das Klettern zu erlernen. Körpersprache ist unser Potenzial. Warum nur auf die Worte fixieren, wenn wir mit den uns gegebenen nonverbalen Werkzeugen authentischer überzeugen werden?

Survival of the Fittest – auf die Sprache des Körpers übertragen – bezieht sich nicht auf den Stärkeren, sondern auf den Anpassungsfähigeren!

SHADOWING

Es sind die Gewohnheiten, die uns prägen und wie Klebstoff an uns haften. Diese gilt es aufzulösen, um neuen Gewohnheiten Einzug zu gewähren. Wir Menschen neigen dazu, Unangenehmes zu vertagen oder ins stille Kämmerlein zu verlegen. Angst lähmt!

Im Shadowing sind wir jedoch mitten-drin. Mitarbeiter kommen direkt in ihrer Alltagssituation Out of the Box. Sie lernen auf natürliche und angenehme Weise den direkten Umgang mit dem Augenblick und erfahren so den erfolgreichen Durchbruch von lähmender Angst zu inspiriertem Tun.

VIDEOEINSATZ

Die Teilnehmer werden in keinem Training unvorbereitet »ins kalte Wasser geworfen«. Schritt für Schritt werden Fähigkeiten erarbeitet und als zielführende Potenziale eingesetzt. In überschaubaren Schritten werden sie durch Betrachtung und Reflexion ihrer Videos sukzessiv von Erfolg zu Erfolg geführt. Dadurch werden die Teilnehmer zu immer höheren Aufgaben befähigt. Erfahrungen werden somit zu Stärken ausgebaut und sie werden schließlich mehr daraus machen, als sie sich je zugetraut haben.

Trainingsziele werden nach einem Analysegespräch individuell auf die Anforderungen der Organisation und deren Mitarbeiter abgestimmt.

BODYCOMMUNICATION

Ihr Körper kommuniziert!

Woher unsere Körpersprache kommt, und wie wir sie kontrollieren, nutzen so wie gezielt einsetzen.

Wie Sie von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Kompetenz kommen und Ihren Erfolgsprozess selbst steuern.

Wie Sie durch Modelling of Excellence Ihre Persönlichkeit definieren und positionieren.

BODYNEGOTIATION

Ihr Körper verhandelt!

Wie Sie Machtgesten gezielt einsetzen und Ihre Verhandlungsposition stärken.

Wie Sie heute so auftreten, wie Sie morgen sind und an Wirkung gewinnen.

Wie Sie situativ Ihren Status down- und upgraden, um Ihren Verhandlungspartner zu erreichen und zu überzeugen.

BODYSALES

Ihr Körper verkauft!

Warum ist Emil anders als Ingo, und was Sie daraus lernen.

Nur wer weiß, wie er wirkt, kann Wirkung erzeugen.

Wie Sie von der Null-Ahnung zur überzeugenden Körpersprache gelangen.

Wie Sie mit kleinen Gesten große Wirkung erzielen und Menschen gewinnen.

04

BERATUNG

INDIVIDUELLE BERATUNG

Ein Überzeuger bewirkt,
dass die Augen sehen
und verstehen

FOKUSSIERTE BERATUNG

Der schnellste Weg zu neuen Erfolgen

Es braucht 10.000 Stunden Praxis und Übung bis wir eine neue Verhaltensweise meisterhaft beherrschen; dies geht aus einer Studie des US-Neurologen Daniel Levintin von der McGill University Montreal hervor. Die Ausnahme-Prominenten unter den Sportlern, Künstlern, Musikern und Schauspielern führen uns täglich vor Augen: Talent entsteht zum überwiegenden Teil aus der Begeisterung für eine Sache! Doch wir müssen nicht unbedingt Ausnahmetalente sein, denn auch wir greifen ständig auf Erfahrungswerte zurück, die dem Gesetz der Wiederholung unterliegen: Wenn wir begeistert sind, machen wir eine Sache sehr gern, und wenn wir etwas gern tun, wollen wir es auch möglichst häufig tun – immer wieder –, und so führen Wiederholungen allmählich zu einem Übungsvorsprung. Lassen Sie sich inspirieren und individuell begleiten. Ihre Herausforderung ist Ihr Schritt auf den nächsten Level. Nutzen Sie also den personalisierten Weg für schnelle Erfolge!

DIE BERATUNG FÜR IHR ONLINE MARKETING Körpersprache im digitalen Umfeld

Körpersprache ist heute digital sichtbar und auf Knopfdruck viraler als je zuvor! Early Bird: Unternehmen sollten nicht nur schnell, sondern auch umfassend up to date sein, geht es darum, ihr Marketing zeitgemäß digital zu transformieren. Marketing-Abteilungen brauchen ein übergreifendes Verständnis über aktuelle und umsetzungsstarke digitale Systeme. Dabei steht der gesamte Online-Prozess als automatisiertes System im Fokus.

DIE BERATUNG FÜR IHREN VORTRAG Ihre Wirkung auf den Punkt gebracht

Der größte Boxer aller Zeiten glaubte fest daran, dass der Kampf nicht im Ring gewonnen wird, sondern lange vor dem Einschalten des Rampenlichts abseits der Massen – also in der Trainingshalle, wo ihm niemand zusieht. Diese Erkenntnis war es, die ihn leitete, die schwierigsten und schmerzhaftesten Workouts durchzuhalten, diese Erkenntnis des kleinen Unterschieds der großen Auswirkungen von fünfzehn Runden im Ring!

Modelling of Excellence – für Sie zählt wohl nicht die Runde im Ring, jedoch jede kurzweilige Minute Ihres Standings, Ihres Vortrags, mit dem Sie bei Ihrem Publikum ankommen wollen: entweder Begeisterung und Applaus – oder raus! Profitieren Sie von den Erfahrungswerten eines Profis, der auf der Bühne zu Hause ist: Sabrina Olsson – einen authentischeren Berater für Ihr individuelles Modelling of Excellence wird es für Ihre Vortragsgestaltung kaum geben!

Make Yourself Visible: Welche Möglichkeiten gibt es für Ihre Mitarbeiter und Know-How-Träger sich online überzeugend darzustellen?

Online-Marketing-System: Was bedeutet dies in Bezug auf die Anforderungen gegenüber Ihrer Online-Design- oder SEO-Agentur?

Strategy-Know-How: Und wie sieht der Gesamtprozess aus, unter Berücksichtigung der Faktoren Verständnis, Wissen und Umgang, geht es um die neuen und schnellen digitalen Automatisierungssysteme?

Ein System ist immer nur so gut, wie das Know-How welches dieses System füttert und steuert!

DIE BERATUNG FÜR IHREN VERKAUFSABSCHLUSS

Fokussierung bis
zum Abschluss

Das Schlagwort unserer heutigen Informationsflut heißt Exformation! Die wenigsten Mitarbeiter »machen den Sack zu«. Dabei kommt es meistens zu Defokussierung, worauf Übersprungshandlungen und Ablenkungsmanöver folgen. Ist die Umsetzung einer geforderten Verkaufstätigkeit unangenehm, zwingt sie den dafür Verantwortlichen, die Komfortzone zu verlassen, womöglich noch gegen eigene, tief sitzende Einstellungen, wie »Verkaufen ist Überrumpeln« oder »Verkaufen ist sich selbst nicht treu bleiben«. Hierbei verlässt einen gern die Fokussierung.

An dieser Stelle zählt das Verständnis der Zusammenhänge nonverbal unbewusster Aktionen – vielleicht aufgrund von Ängsten oder befürchteter Ablehnung – und den prompt darauf folgenden Kundenreaktionen.

Ein Shadowing zeigt diesen Selbstboykott leicht auf und gibt Ihnen so die Möglichkeit, Ihr Verkaufsgespräch als ein ineinander greifendes System zu verstehen. Getreu dem Motto, »Tue das, wovor du am meisten Angst hast, und du verlierst sie«, geht es beim Shadowing um das Verständnis der eigenen Verhaltensweisen und dann um den Einsatz erprobter Lösungsansätze oder sogar neuer Ressourcen.

DIE BERATUNG FÜR IHRE VERHANDLUNGSMACHT

Gesten, die auf
Zustimmung stoßen

Innen wie außen – außen wie innen: Vor diesem Hintergrund ist es vielleicht einfacher zu verstehen, dass wir immer diejenige Haltung bequem finden, die momentan zu unserer inneren Einstellung passt.

Leider achten wir dabei viel zu wenig auf die Sprache des Raumes, die durch uns bei anderen Menschen hervorgerufenen Empfindungen. Nur weil wir etwas nicht wahrnehmen, heißt das nicht, dass es nicht wahrnehmbar ist, denn laut Edward T. Hall gilt: »Das Unbewusste ist niemandem, als nur der Person selbst verborgen.«

Mit unserem Körper schaffen wir Barrieren, egal, ob wir das wissen oder nicht und ob wir das wollen oder nicht. Sind uns die Gesetze der Körpersprache nicht bekannt, können wir sie auch nicht nutzen, um Barrieren aufzulösen und um Gesten einzusetzen, die Nähe aufbauen. Denn hierbei geht es um den gezielten Einsatz von Gestik und Mimik, also um Nonverbales, wodurch gesetzmäßig schon die positive Reaktionen der Zustimmung hervorgerufen wird – egal, ob sie unserem Gegenüber nun bewusst ist oder nicht!

05

NLK® SEMINARE

KÖRPERSPRACHE IST EIN SYSTEM

Potenzial?

Fake it until you make it!



NLK® ist eine Marke, eine Körpersprache mit System, ein Franchise für den Seminarbereich

NLK®-Seminar

IN 24 STUNDEN ZUR ÜBERZEUGENDEN KÖRPERSPRACHE

Ein zweitägiges NLK®-Seminar

den, wenn es erprobte Seminar-Systeme gibt, die Erfahrungen adäquat vermitteln?

Gerade im breit gefächerten Seminarbereich gilt es, die Voice von der Noise zu trennen.

Methoden können womöglich nach Lehrbuch vermittelt werden, geht es aber um Qualität und Authentizität, geht es um die Vermittlung von Expertenwissen, um die Weitergabe eines »gelebten Wissen«.

Erfolg ist das Ergebnis richtiger Entscheidungen. Richtige Entscheidungen sind das Ergebnis von Erfahrung. Erfahrung ist das Ergebnis falscher Entscheidungen.

Sabrina Olsson hat ihren breiten, in vielen Jahren gewachsenen Erfahrungsschatz zur Marke gemacht; sie lizenziert Trainer

armarkt.

Wissen als Qualität in Theorie und Praxis beansprucht eine klare Abgrenzung und strukturierte Systeme. Unter dieser

System der Körpersprache die Kommunikationsfelder übergreifend erprobte Techniken und fundierte Hintergründe.

So können sich nicht nur die Trainer von Körpersprache, sondern vor allem auch ihre Schüler darauf verlassen, mit ihrer Voice nachhaltig vom Noise unterschieden zu werden – besonders nonverbal!

Ein zweitägiges NLK®-Seminar

Es sind Erfahrungswerte, die zeigen, dass Menschen immer einen Anstoß benötigen, um in einen neuen Prozess eintreten zu können. Wollen wir unsere körpersprachlichen Fähigkeiten wieder als Sprache begreifen, so brauchen wir schnelle Resultate!

Genau hier setzt dieses NLK®-Intensivseminar zur Körpersprache für Wiedereinsteiger an: Es gilt, verloren geglaubte Potenziale wieder zu mobilisieren. Ohne jeden Hokuspokus geht es allein und intensiv um das Erkennen von Gesetzmäßigkeiten in der nonverbalen Kommunikation miteinander – und schon klappt es!

NLK®-Seminar

KÖRPERSPRACHE FÜR DEN ERFOLG.

Ein dreitägiges

NLK®-Aufbauseminar

Dieses Aufbauseminar bildet seinen Schnitt- und Schwerpunkt aus dem NLK®-Einschätzungsmodul und dem NLK®-Darstellungsmodul. Dabei konzentriert es sich neben dem Hauptaspekt der

Mimik auch auf die Verhaltensweisen diverser Persönlichkeitstypen.

Was nützt es einem, die Fähigkeit gelehrt zu bekommen, in anderen Menschen wie in einem offenen Buch zu lesen, wenn man über die basalen Fertigkeiten körpersprachlicher Flexibilität nicht verfügt? NLK® hat dies erkannt und setzt genau an dieser Herausforderung an.

NLK®-Seminar

DIE MACHT DER KÖRPERSPRACHE

Ein dreitägiges

NLK®-Aufbauseminar

wie andere Sie sehen. Ihre Körpersprache selbst sehen!

Mittlerweile gibt es zahlreiche Studien, die darlegen, dass unsere nonverbalen Aktionen ausdrücken können, wie wir selbst über uns denken.

Mit der Schlagzeile Gestik setzt NLK® die Resultate einer überzeugenden Darstellung:

Viel-Macht-Gesten vs. Wenig-Macht-Gesten. Es ist das System des Körpers, des Lernens, zwischenmenschlicher Vorgänge, das reagiert: Fake it until you make it!

06

DIE AUTORIN

»KANNST DU KÖRPERSPRACHE LESEN

...liest du in anderen Menschen
wie in einem offenen Buch!«



KÖRPERSPRACHE IST HEUTE VOR ALLEM DIGITAL UND VIRAL

»Körpersprache ist heute brisanter als gestern. Körpersprache ist heute digitaler, viraler und sichtbarer als gestern!« Die Diplombetriebswirtin und Wirtschaftswissenschaftlerin kombiniert die heutigen globalen und digitalen Anforderungen aus Online-Marketing und Verkauf mit den Bereichen der nonverbalen und viralen Kommunikation sowie deren Außenwirkung.

Ihren langjährigen und breiten Erfahrungsschatz der Körpersprache im Verständnis der Verhaltenstypologie und Potenzialentfaltung für Führung, Management und Verkauf stellt sie heute Persönlichkeiten sowie Unternehmen für das aktuelle Zeitgeschehen der digitalen und viralen Kommunikation zur Verfügung.

Als Autorin und Bloggerin versteht sie es, Menschen zu inspirieren, ein Bewusstsein über die eigene Körpersprachlichkeit zu entfalten um diese gezielt mit dem Tagtäglichen oder auch dem weitreichenden Onlinegeschehen zu verknüpfen. In ihren Büchern vermittelt sie das konservative Wissen um die Körpersprache getreu ihrem Anspruch »Es muss immer einen Output geben!« und grenzt somit die weitreichenden Themengebiete der nonverbalen Kommunikation leserfreundlich prägnant und fassbar ein. In ihren aktuelleren Werken wendet sie sich zudem gezielt an Unternehmen: »Tête-à-tête war gestern, Körpersprache ist heute für viele Unternehmen vor allem digital!« Sabrina Olsson bringt es auf den Punkt und begeistert regelmäßig ihre Leser nachhaltig.



SABRINA OLSSON

Büro
NICKLAS+NICKLAS
Untere Paulistrasse 8A
CH-8834 Schindellegi

buero@sabrina-olsson.com

www.sabrina-olsson.com

