

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.

**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

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

Sabrina Olsson, M. Sc. ist eine
Expertin, wenn es um Körpersprache
im beruflichen oder privaten Kontext
geht. Sie begleitet Führungskräfte,
Mitarbeiter, Selbstständige und
Privatpersonen ihre non-verbale
Ausdrucksweisen zu erkennen,
einzuordnen und gezielt anzuwenden.

Ob Seminar, Mitarbeiter-Training,
oder Einzel-Coaching: Sabrina Olsson
verknüpft die unterschiedlichsten
kommunikativen Schnittstellen mit
denen der uns allzeit begleitenden
körpersprachlichen Aktionen und
Reaktionen. Off- oder Online:

»Körpersprache ist heute brisanter als
gestern, Körpersprache ist heute auch
öffentlich sichtbarer als gestern!«

Ihren Karriereweg startete sie als
internationales Mannequin, Fotomodell
und Modenschau-Choreographin.
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.

Heute ist es ihre spezielle Kombination
aus langjährig selbstgelebter, rein non-
verbaler Ausdrucks-Erfahrung gepaart
mit Seminar-, Training- und Coaching-
Know-how, die sie als Vortragsrednerin
zur Körpersprache und
Persönlichkeitsentwicklung einzigartig
macht.

WAS SIE LEHRT BRINGT ERFOLG

Erfolg ist das Ergebnis
richtiger Entscheidungen

Sabrina Olsson setzt ihren Fokus auf
sichtbare Resultate: »Nur wer überzeugt,
verkauft!«

Als Betriebswirtschaftlerin begreift sie
den Mitarbeiter als den Potenzialträger
im Unternehmen und schult die non-
verbale Kommunikation als Must-have
bzw. Add-on in Verhandlung und
Verkauf.

Getreu ihrem Credo: »Wir sind alle
Verkäufer!« paart sie ihren
umfangreichen non-verbale
Erfahrungsschatz mit Erfolgsfaktoren
aufgrund individueller Persönlichkeit
und unternehmerischer Zielsetzung.

Revierverhalten und Machtgesten
analysiert sie unter dem Aspekt der
Augenhöhe oder Hierarchie. Sie behält
jedoch die persönliche Individualität
stets klar im Fokus!

Dabei rückt sie das gesamte Spektrum,
vom gegliückten Kontakt über den
erfolgreichen Verhandlungsverlauf bis
hin zum Verkaufsabschluss, in den
Mittelpunkt und schult somit
übergreifend die vielfältigen
Möglichkeiten der non- und para-
verbale Kommunikation.

EINE FRAU MIT VIEL FEINGEFÜHL

Je tiefer die Stille,
desto höher die Inspiration

*Sabrina Olsson versteht es,
Persönlichkeiten zu inspirieren, ihr
volles Körpersprache-Potential zu
entfalten und für den persönlichen und
unternehmerischen Erfolg einzusetzen.*

*Ob Seminar, Training oder Coaching:
Sie lehrt mit viel Erfahrung aus der
Praxis für die Praxis und transportiert
so wichtige verhaltenspsychologische
Erkenntnisse der Körpersprache in das
Business.*

*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 2018« und bei der
Redneragentur Speakers Excellence in der
Rubrik »Marketing und Verkauf«
vertreten.*

*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.*

*Ihren langjährigen und breiten
Erfahrungsschatz der Körpersprache, im
Verständnis der Verhaltenstypologie und
Potenzialentfaltung für Führung,
Management und Verkauf, stellt sie
Unternehmen bezogen auf die heutigen
kommunikativen Anforderungen im Off-
und Online zur Verfügung.*

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?



Training

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 Gesten gezielt einsetzen und Ihre Verhandlungsposition stärken.
- Wie Sie situativ Ihren Status down- und upgraden, um Ihren Kunden oder Verhandlungspartner zu erreichen und zu überzeugen.
- Wie Sie von der Null-Ahnung zur überzeugenden Körpersprache gelangen.
- Wie Sie mit kleinen Gesten große Wirkung bei Ihrem Kunden oder Partner erzielen und Menschen gewinnen.
- Wie Sie Ihr Körpersprache-Potenzial nutzen

... und wie Sie sich dadurch insgesamt Erfolg verschaffen!

Körpersprache anhand nachgestellter Situationen:

Das Wechselspiel von Unterwerfung, Augenhöhe und Hierarchie: Authentizität und Überzeugung im Kunden-, Patienten-, Klienten-Kontakt oder im partnerschaftlichen Bereich.

Training

KÖRPERSPRACHE ONLINE

Von Nobody zu Everywhere.

»Reines Tête-à-tête war gestern, Körpersprache hat heute für viele Menschen zudem noch im Online eine nachhaltige Brisanz!«

Online-Meeting, Verhandlungs- oder Verkaufsgespräch, oder nur Erster Eindruck: Täglich sind wir im Online paraverbal und non-verbal präsent – nein, nicht nur inhaltlich, besonders auch bildlich verdeutlicht oder/und auditiv wahrgenommen, naturgetreu analog dem Ausdruck unserer eingeübten und lieb gewonnenen Verhaltenskultur, jedoch nun online und vielleicht zudem noch viral im Netz!

Wie präsentieren wir uns? Welche Emotionen und Werte tragen wir nach außen? Was erreichen wir mit unserer öffentlichen online und zudem noch non-verbal-geprägten Außendarstellung?

Online präsentiert Face-to-Face anders: Und dadurch ist unsere Körpersprache heute für viele Unternehmen, Mitarbeiter oder Privatpersonen auch anders online präsent!

Wenn viele Charaktere sich in Software treffen, ist eine überzeugende Außendarstellung für den online Akteur (Sender) und online Betrachter (Empfänger) wichtiger als je zuvor.

Training

KÖRPERSPRACHE IST NICHT GLEICH KÖRPERSPRACHE

Gestik und Mimik im internationalen Kontext.

Körpersprache im globalen Umfeld:

Nicht nur in unseren Worten, auch in unserer Gestik und Mimik haben sich kulturell unterschiedliche Ausdrucksweisen etabliert. Diese zu kennen, ist nicht nur für das Lesen der kulturfremden Sprache von Vorteil; besonders im eigenen gezielt angepassten Ausdruck liegt hier der Verhandlungserfolg.

Kulturelle Körpersprache-Codes:

Erfahren Sie die wichtigsten non- und paraverbalen Regeln des Landes, dessen Landsleute für Sie Verhandlungs- bzw. Handelspartner sind oder werden.

Somit anerkennen Sie auch auf nonverbaler Ebene international wertvolle Gepflogenheiten und überwinden erfolgreich kulturindividuelle Grenzen.

Verhandlungs- und Präsentationstechniken:

Andere Länder – andere Sitten. Das Auftreten in Verhandlungssituationen wird individuell, gemäss Ihrer Unternehmenskultur gezielt an Ihr Partnerland angepasst.

Training

»Kannst du Körpersprache lesen? Liest du in anderen Menschen wie in einem offenen Buch?«

Körpersprache und Typologie: Sind wir individuell oder sind wir alle gleich? Ein Exkurs ins DISC Model nach William Moulton Marston zeigt die Gesetzmässigkeiten aus Verhaltenstypologie in der Körpersprache.

Die Mimik in der Körpersprache: Basisemotionen, die kulturübergreifend gleich zu interpretieren sind.

Die Aussagekraft des Händedrucks: Welche Persönlichkeit hat sich Ihnen vorgestellt? Wer steht vor Ihnen?

Subtile Zeichen der nonverbalen Kommunikation: Was hat es auf sich mit den Hand-in-Gesicht-Gesten?

Täuschung und Lüge: Eine Einblick in Leck-Embleme und Illustratoren.

Augenbewegungsmuster: Das Erkennen einer visuellen, auditiven oder kinästhetischen Persönlichkeit. Und wann wird „Konstruiert“, wann „sich erinnert“?

VORTRAG

STATUS UND REVIERVERHALTEN

Augenhöhe oder Hierarchie?

Körpersprache beeinflusst: Status und Revierverhalten

Wie sie Ihren Status down- und upgraden, um Zielgruppen oder Verhandlungspartner zu erreichen und zu überzeugen.

Oder, wie Sie heute so auftreten, wie Sie morgen vielleicht schon sind und somit jetzt schon an Wirkung gewinnen.

Wie Sie Machtgesten gezielt einsetzen, um Ihre Verhandlungsposition zu erreichen und warum Ihre Körpersprache nicht nur Sie selbst beeinflusst.

Die Sprache des Raumes: Körpersprache ist Exformation

Warum das Unbewusste niemanden als nur der Person selbst verborgen ist.

Und, warum der Prozess von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Inkompetenz entscheidend ist.

VORTRAG

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Der letzte Eindruck bleibt!

Hin-zu oder weg-von? Ein Balance-Akt zwischen Nähe und Distanz

Was Gesten des Alltags immer wieder gleich verraten. Lernen Sie Körpersprache lesen.

Kontakt und Darstellung: Erster Eindruck

Begrüßung: Welche Aussagekraft über sich selbst oder Ihrem Gegenüber können Sie aus dem Handschlag ziehen?

Beobachtung und Überzeugung: Letzter Eindruck

Wie viel Energie sind Sie bereit zu investieren, um sich zu öffnen und zu kommunizieren oder um sich zu verschließen und zu isolieren?

Oder, wie viel Energie müssen Sie aufbringen, um bei Ihrem Kunden eine Reaktion hervorzurufen?

VORTRAG

KÖRPERSPRACHE BEGINNT IM KOPF

Ist es nicht im Kopf, kann es nicht im Körper sein!

Vorsprung durch Wissen: So setzen Sie Ihre Körpersprache systematisch ein!

Körpersprache ist unser Potential

Doch leider ist dies den meisten Menschen allzu wenig bewusst und leider nutzen nur wenige dieses ihnen gegebene Potential. 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 Stellschrauben individueller Entfaltung verbunden ist.

VORTRAG

SIE SIND DER ERFOLG

Die vier Phasen der Kompetenz.

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

Überzeugende Körpersprache ist machbar. Sie erfahren, wie Sie durch Modelling of Excellence Ihre Persönlichkeit definieren und positionieren.

Körpersprache ist durchschaubar. Sie erfahren, wie Sie in Sekundenschnelle 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

COACHING

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

Wieso das Rad immer wieder neu erfinden, 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 und zertifiziert Schüler im offenen Seminarmarkt.

Wissen als Qualität in Theorie und Praxis beansprucht eine klare Abgrenzung und strukturierte Systeme. Unter dieser Prämisse liefert das zertifizierte NLK®-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!

NLK®-Seminar

IN 24 STUNDEN ZUR ÜBERZEUGENDEN KÖRPERSPRACHE

Ein zweitägiges NLK® Intensivseminar

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 Hokusfokus 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

Ihre Körpersprache hat Sie beeinflusst! Ihre Körpersprache hat Einfluss darauf, wie andere Sie sehen. Ihre Körpersprache kann aber auch beeinflussen, wie Sie sich selbst sehen!

Mittlerweile gibt es zahlreiche Studien, die darlegen, dass unsere nonverbalen Aktionen beeinflussen, wie andere Menschen über uns denken. Aber es gibt auch Beweise dafür, dass unsere nonverbalen Aktionen ausdrücken können, wie wir selbst über uns denken.

Mit der Schlagzeile Gestik setzt NLK® auf 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!

NLK®-Seminar

KÖRPERSPRACHE DER EXPERTEN

Eine dreitägige NLK®-Vertiefung

Dieses Vertiefungsseminar dient der Festigung von Grundlagenkenntnissen und bezieht seine weiterentwickelten Inhalte aus dem NLK®-Überzeugungsmodul und dem NLK®-Beziehungsmodul.

Die Beziehung löst aus, was uns bewegt. Damit wird deutlich, dass nur die Beziehung zu etwas unsere Energie oder unser Interesse weckt.

Aber wie viel Energie ist man bereit zu investieren, um sich zu öffnen und zu kommunizieren oder sich zu verschließen und zu isolieren?

Oder wie viel Energie muss jemand aufbringen, um eine Reaktion zu erzeugen? Es ist also nicht egal, welches Signal jemand mit seinem Körper aussendet – und welches Signal der andere dann wahrnimmt.

Wenn wir keine Beziehung zu etwas haben, haben wir auch keine Energie! Nur wer überzeugen kann und seine Souveränität aus dem Verständnis einer Win-Win-Beziehung gewinnt, wird langfristige und nachhaltige Tiefe kommunizieren – nicht mit Worten, sondern mit Taten!

Näheres zu den
NLK®-Seminaren finden Sie unter:

www.sabrina-olsson.com

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



SABRINA OLSSON



SABRINA OLSSON



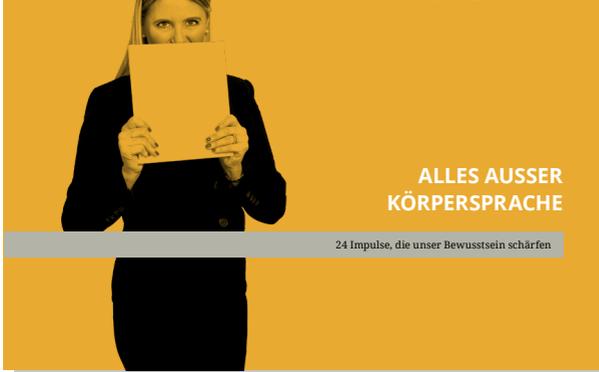
SABRINA OLSSON



SABRINA OLSSON



SABRINA OLSSON



SABRINA OLSSON



DIGITALE KÖRPERSPRACHE

Der Knigge in der digitalen Kommunikation

SABRINA OLSSON



KÖRPERSPRACHE LEICHT GEMACHT

Körpersprache lernen Sie durch Immitation

SABRINA OLSSON

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

buer@sabrina-olsson.com

www.sabrina-olsson.com

