

Kommunikation ist eine Kunst.

Zuhören und sich einfühlen ist genauso wichtig wie reden und sich ausdrücken.

Den eigenen Standpunkt vertreten und sich Raum nehmen ist genauso wichtig wie dem anderen Raum zu geben.

Den anderen verstehen wollen ist der erste Siebenmeilenstiefel-Schritt zu einer fruchtbaren Kommunikation und zur Lösung von Problemen und Konflikten.

“Sich seiner selbst bewusst sein” und “den anderen respektvoll wahrnehmen” eröffnet neue Wege.

Eine gute Präsenz in Körper und Stimme ist der Schlüssel.



DA BIN ICH! ®

Einen Großteil meines Lebens habe ich **spielend** verbracht.

Als Kind mit umfangreicher Phantasie und als Erwachsene mit der gesellschaftlich legitimierten Version der Kinderspiele: Dem Theater.

Meine Ausbildung machte ich in Berlin nach der Methode des „Method Acting“ von Lee Strasberg. Diese Methode lehrt in erster Linie die Arbeit des Schauspielers an sich selbst und ist deswegen so nahtlos übertragbar auf Situationen des Geschäftslebens.

Da ich immer schon gerne meine eigenen Ideen verwirklicht habe, lernte ich auch das Regieführen und entwickelte eigene Theater-Projekte vom Skript bis zur Tournee.

Seit 2005 arbeite ich als Trainerin in Unternehmen.



Tanja Ludwig
Schauspiel muss sein
Waldschmidtstrasse 26
D-35576 Wetzlar
Tel.: 0049 (0)6441 5693796
Mobil: 0049 (0)163 7558451
Email: info@schauspiel-muss-sein.de
www.schauspiel-muss-sein.de

Schauspiel muss sein



Schauspiel muss sein



Ihr guter Auftritt
Ihr Applaus
Ihr Erfolg

Präsentationstraining
Stimmtraining
Vertriebs- und Führungskräfte training

Das Leben ist eine Bühne

Shakespeare



Schauspiel muss sein! Im Berufsleben spielen wir alle unsere Rollen. Ein guter Schauspieler gibt sehr viel von sich selbst, seinen Erfahrungen und seiner Persönlichkeit in seine Rolle hinein. So wird Theater lebendig und Geschäftsleben authentisch und überzeugend. Alle Situationen aus dem Berufsalltag, die einer Bühnensituation oder einer theatralischen Improvisation gleichen, können unter schauspielerischen Aspekten geschult werden.

Die folgenden Angebote können als Gruppen- oder Einzeltrainings gebucht werden.

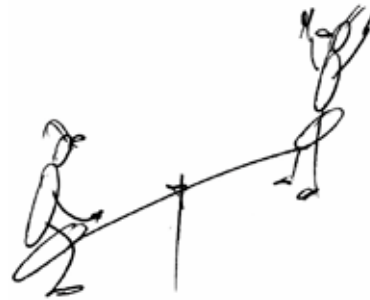


Mit Präsenz präsentieren

PRÄSENTATIONSTRAINING



Präsentationen sind eines der wichtigsten Werkzeuge im Berufsleben geworden. Eine gute Präsentation lebt von dem Menschen, der sie hält. In meinen Präsentationstrainings lernen die Teilnehmer ihre Präsentation als kleines Solo-Theaterstück zu betrachten. Sie entwickeln einen guten Auftritt, eine übersichtliche Dramaturgie, eine gute Beziehung zu ihrem Publikum und holen sich mit einem guten Schluss ihren verdienten Applaus.



Führen mit Herz und Verstand

FÜHRUNGSKRÄFTE TRAINING

„Führen mit Herz und Verstand“ bedeutet, die Rolle als Führungskraft mit allem zu füllen, was ein Mensch zu bieten hat: Ein wacher und analytischer Verstand, ein großes Herz mit sehr viel Einfühlungsvermögen und eine gehörige Portion Intuition. In Rollenspielen simulieren wir realistische Situationen aus dem Geschäftsalltag: Konfliktsituationen, Motivationsgespräche, Qualifikationsgespräche, Sitzungsleitung u.a. Hier arbeite ich wie ein Regisseur, der eine überzeugende Szene auf die Bühne bringen will. Wichtig ist das Erleben der Unterschiede nach den Regie-Korrekturen.

Klingt gut

STIMMTRAINING



Die Stimme ist ein wichtiger Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Der Zusammenhang zwischen der eigenen Persönlichkeit und dem Stimm Ausdruck wird im Training deutlich. Die innere Einstellung, die Tagesform, die Zuwendung zum Gesprächspartner, alles ist hörbar! Vor allem am Telefon spielt die Stimme die Hauptrolle! In meinen Stimmtrainings machen die Teilnehmer die Erfahrung, dass sie oft viel stimmgewaltiger sind, als sie glauben. Sie lernen durch einfache Sprech- und Atemtechniken, voll und angenehm zu klingen, schonend zu sprechen, lange durchzuhalten und auch in lauter Umgebung stimmlich präsent zu sein.



Verkaufen mit Leib und Seele

VERTRIEBS TRAINING

„Verkaufen mit Leib und Seele“ bedeutet, in jedem Moment ganz präsent zu sein. Ein Verkaufsgespräch ähnelt einem improvisierten Theaterstück. Der Verkäufer lernt – wie ein Schauspieler – mit Körper, Seele und Geist wach und flexibel zu sein und zu bleiben. 80 % unserer Entscheidungen fallen wir unbewusst, aus dem berühmten „Bauch heraus“. Wir verkaufen über unsere Persönlichkeit, unser „Mensch-Sein“, über Gefühle und zwischenmenschliche Kommunikation. Dass wir ein Produkt von guter Qualität an unserer Seite haben ist dabei so selbstverständlich wie eine gute Textvorlage für eine gelungene Inszenierung.