

25
JAHRE
Ihre IMAGE-EXPERTIN

SolventureCOM

by Eva Ruppert

Ihre IMAGE-EXPERTIN
Ihr Wertschätzungs-Coach



PORTFOLIO 2020



VITA EVA RUPPERT

„Wenn Du wie ein erfolgreicher Mensch wahrgenommen werden willst, präsentiere Dich wie ein erfolgreicher Mensch.“

(Credo: Eva Ruppert)



BERUFSERFAHRUNG

Als „SolVentureCom by Eva Ruppert“ vor 25 Jahren an den Start ging, glaubte noch keiner so Recht an den Sinn und Erfolg eines IMAGE-Trainings.

„Selbst-Darstellung? Das kann man doch nicht lernen! Das Talent hat man oder man hat es eben nicht.“

So war damals die landläufige Meinung; allerdings nur so lange, bis man Eva Ruppert live erlebt hat. Heute kann man bei der internationalen Karriere der Trainerin durchaus von einer fränkischen Erfolgs-Story sprechen.

Sie unterstützt sowohl Einzelpersonen für Auftritte in der Öffentlichkeit, als auch mittelständische Unternehmen und Global Player in der Realisierung eines erfolgreichen Personal- und Corporate Images.

(Artikel: TOP Magazin 2019)

KOMPETENZEN

Sozialkompetenz Mein Handeln ist ausgerichtet an Empathie, Toleranz und Wertschätzung; sowohl meinen Auftraggebern als auch den Teilnehmenden gegenüber. Dies ermöglicht uns, im Seminar offen und effektiv die gestellten Herausforderungen anzusprechen und nachhaltig zu bearbeiten.

Methodenkompetenz Erfolg ist kein Zufall. Deshalb stehen vor Ausführung jedes Seminars die Bedarfs- und Zielgruppenanalyse, die es ermöglichen, moderne Arbeitsmittel und sinnvolle Lösungsstrategien auszuwählen und anzuwenden. Mein Anspruch ist es, auch heikelste Sachverhalte aus dem Geschäftsalltag so in Sprache und Methode zu verpacken, dass Erkenntnisse im Training erprobt, bei Bedarf weiterentwickelt und später im Geschäftsalltag erfolgreich und nachhaltig eingesetzt werden können. Die Arbeit in den Trainings und Workshops ist motivierend, praxisnah und zielgerichtet. Die Seminare sind größtenteils strukturiert, lassen aber ausreichend Zeit und Raum für kreative Prozesse.

Fachkompetenz Um den vielschichtigen Anforderungen an meine Arbeit als „Image-Expertin“ gerecht zu werden, reicht es nicht aus, nur in einem Gebiet kompetent zu sein, es erfordert eine Reihe von fachübergreifenden Kenntnissen. Eine chronologische Auflistung meiner Ausbildungen und Qualifikationen finden Sie auf Seite 10.

KLIENTEL

Mit meiner Erfahrung aus mehr als 25 Jahren Image-Training unterstütze ich Damen und Herren, Mitarbeiter und Vorgesetzte, New Members und Senior-Executives, mittelständische Unternehmen und Global Player in der Realisierung ihres erfolgreichen Personal- und Corporate Images. Geldinstitute, Versicherungsunternehmen, Mode-, Pharma- und Automobil-Konzerne zählen ebenso zu meinen langjährigen Kunden wie Universitäten, Verbände und Parteien.



SEMINARPROGRAMME

Wir leben in einer Zeit, in der sich berufstätige Menschen mehr denn je selbst vermarkten und immer wieder aktiv und neu positionieren müssen. Gerade wenn Sie, bzw. Ihr Team in Branchen arbeiten in denen Kommunikation, Interaktion und Status eine große Rolle spielen, ist das Bewusstsein für Ihre SELBST-PRÄSENTATION von besonderer Bedeutung.

„Meine Spezialisierung liegt im Bereich IMAGE-TRAINING. D. h. inhaltlich und methodisch hochwertige und nachhaltige Trainings anzubieten, die es Ihnen und Ihrem Team ermöglichen, in sämtlichen Situationen des modernen Geschäftslebens authentisch und überzeugend aufzutreten und sich ganz im Sinne der Unternehmenskultur professionell zu präsentieren.“

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über die Inhalte meiner BESTSELLER-SEMINARE:

S. 4 ERSTER EINDRUCK – aufmerksam.offen.selbstbewusst.

Zielgruppe: Vor allem „New Members“ im Team, die ihren ersten Eindruck gegenüber neuen Kollegen, Vorgesetzten, Kunden und Geschäftspartnern nicht dem Zufall überlassen möchten.

S. 5 DIE BOTSCHAFT SIND SIE – individuell.souverän.überzeugend.

Zielgruppe: Vor allem Repräsentanten mit Vorbildfunktion, die ihre internen und externen Beziehungen unter bewusstem Einsatz sozialer Kompetenzen stärken möchten.

S. 6 KÖRPER-RHETORIK – ausdrucksstark.selbstbewusst.sensibel.

Zielgruppe: Vor allem repräsentativ positionierte Mitarbeiter und Führungskräfte, die ihr Kommunikationsspektrum deutlich erweitern und ihre Wirkkraft erhöhen möchten.

S. 7 IMAGE-ENHANCEMENT – authentisch.außeralltäglich.stark.

Zielgruppe: Vor allem repräsentative Mitarbeiter und Führungskräfte, die ihre Stärken in der Self-Performance stärken und ihre Schwächen in Stärken umwandeln möchten.

S. 8 BUSINESS-OUTFIT – anziehend.professionell.stilvoll.

Zielgruppe: Vor allem Mitarbeiter, die mit Hilfe textiler Signale ihre professionelle Wirkung intensivieren und ihren Respekt gegenüber Kollegen und Beruf ausdrücken möchten.

S. 9 EXZELLENT GASTLICHKEIT – einladend.gastfreundlich.geschmackvoll.

Zielgruppe: Vor allem anspruchsvolle Firmen-Repräsentanten, die ihre Geschäftsbeziehungen mit Hilfe vollendeter Umgangsformen als Gast und Gastgeber festigen möchten.

ANLÄSSE FÜR SCHULUNGSMASSNAHMEN

- konkret anstehende Gesprächs- und Präsentations-Situationen
- Wechsel in neue Aufgabengebiete oder in ein neues Team
- Update der Verhaltensweisen für erfahrene Geschäftspersonen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Durchsetzungskraft und Selbstbehauptung trainieren
- Präsenz in Gesprächen und Präsentationen erhöhen
- noch sicherer und selbstbewusster auftreten
- individuelle Ausstrahlung intensivieren und steuern



ERSTER EINDRUCK aufmerksam.offen.selbstbewusst.

Vom ersten Augenblick an überzeugen

Der erste Eindruck hat keine zweite Chance!
In diesem Seminar beantworte ich alle Fragen eines neuen Mitglieds im Team, wie beispielsweise:

•MOTIVIERENDE EINLEITUNG

- Wie wirke ich auf andere und wie kommt meine Wirkung zustande?

•MEINE ROLLE ALS VOLLWERTIGER PARTNER IM TEAM

- Was erwarten Kollegen, Vorgesetzte, Kunden und Geschäftspartner von mir?
- Worin unterscheiden sich private und geschäftliche Umgangsformen?

•GUTE VORBEREITUNG ERMÖGLICHT GUTE ERGEBNISSE

- Wie bereite ich mich auf einen Kundenkontakt professionell vor?
- Wie gehe ich mit Lampenfieber um?

•KÖRPERSPRACHLICHE SIGNALE IM ERSTKONTAKT

- Wie trete ich kompetent auf, ohne zu übertreiben?
- Was muss ich in Bezug auf meine körpersprachlichen Angewohnheiten beachten?

•WERTSCHÄTZENDE KONTAKTAUFNAHME

- Wie gehe ich mit ranghöheren, bzw. erfahreneren Gesprächspartnern korrekt um?
- Wie treffe ich stets den richtigen Ton beim Smalltalk?

•KOMPETENTES ERSCHEINUNGSBILD

- Wie kann ich mit meinem Outfit Kompetenz ausstrahlen, ohne mich verkleidet zu fühlen?
- Wie wirken sich äußere Sauberkeit und Ordnung in der Kommunikation aus?

FEEDBACK von Teilnehmenden

„Frau Ruppert hat es geschafft, uns in ihrem Seminar auf sensible Art beizubringen, was heutzutage in punkto Outfit und Benehmen für hausinterne Trainer angesagt ist. Auch wenn das eine oder andere natürlich präsent ist (oder sein sollte) so war es doch ganz spannend, sich intensiv mit der Thematik auseinander zu setzen. Ich spreche auch für meine Kollegen, wenn ich sage, dass wir sowohl von Frau Rupperts freundlichen, unaufdringlichem Auftreten als auch vom Ablauf des Trainings sehr angetan waren. Wir nehmen wichtige Tipps mit nach Hause und werden in Zukunft noch bewusster die Regeln der Höflichkeit und des stilvollen Auftretens im ersten Eindruck beherzigen. „Vielen Dank noch mal, es war ganz toll bei Ihnen. Habe gestern das erste Mal im Hotel ausprobiert die Visitenkarte nach Ihren Empfehlungen zu benutzen, Ergebnis: ich hab' eine Suite!“

Almut Rosenthal, Trainerin, **Deutsche Post AG**

„Gern gebe ich Ihnen ein Feedback, denn auch ich bin begeistert von Ihren Seminaren.“

Olaf Tendra, Leiter Personalentwicklung, Vereinigte **Sparkassen** Coburg

„Die Teilnehmer aus den Seminaren waren wieder begeistert, vielen Dank für Ihr Engagement.“

Claudia Fechner, Personalentwicklung, **Sparkasse** Bayreuth



Die BOTSCHAFT sind SIE
individuell.wertschätzend.überzeugend.

Mit echter Wertschätzung die Wertschöpfung steigern

Wirkkraft und Wertschätzung sind Kernkompetenzen,
die Sie – bewusst eingesetzt – dabei unterstützen, langfristig erfolgreich zu bleiben.

● **MOTIVIERENDE EINLEITUNG**

Geschäftsbeziehungen stärken – gemeinsam erfolgreich sein

● **WERTSCHÄTZUNGSKULTUR**

- Der wertschätzende Umgang mit uns selbst
- Wie wir andere stärken und dabei selbst stärker werden

● **REPRÄSENTATIONSPFLICHTEN**

- Aktive und vertrauensbildende Kontaktaufnahme
- «upgrade» – Empfangen und Begleiten in der Rolle des exzellenten Gastgebers
- «update» – zeitgemäße Formen der Anrede, des Be-Grüßens und Vorstellens
 - «small talk» – die Kunst der gepflegten Konversation
- «grand exit» – Verabschieden und nachhaltig positiv im Gedächtnis bleiben

● **TAKT und DIPLOMATIE**

- Mit Taktgefühl selbst heikle Alltags-Situationen meistern
- Mit Diplomatie Pannen und Peinlichkeiten vermeiden

PROFESSIONELLER GARDEROBENSTIL

- Dresscodes – mit dem richtigen Outfit die Karriere pushen
- Was Sie wissen sollten, bevor Sie sich ein Business-Outfit kaufen
- Qualitäts- und Passformkriterien Ihrer besten Business-Basics
 - Accessoires – setzen Sie die richtigen Akzente

FEEDBACK von Teilnehmenden

"Dear Eva, many thanks for that wonderful business-etiquette workshop in Detroit and your notes."

B. Philipp, Leiter Versuchsteam Komponenten Türsysteme, **Brose** Nordamerika

„Dies war das für mich wertvollste Seminar, an dem ich jemals teilnehmen durfte.“

Jochen Traeder, Inhaber, Generalagentur der **Gothaer** Versicherungen VVaG Köln

„Sehr geehrte Frau Ruppert, für die einwandfreie und effektive Zusammenarbeit mit Ihnen im 11. Modul des Executive MBA für Technologiemanager möchten wir uns recht herzlich bedanken. Die Gestaltung Ihres Gastvortrags „Presenting Yourself“ verlief zu unserer vollsten Zufriedenheit. Zu Ihren Kursen haben wir ein reges Feedback von den Teilnehmern erhalten. Die durchweg positiven Rückmeldungen haben unseren Eindruck bestätigt, dass Sie den Teilnehmern viele neue und wichtige Aspekte anschaulich und in nachhaltiger Weise vermittelt haben.“

Eva Knüpfer, Kursleiterin, **RWTH** Aachen, University



KÖRPER-RHETORIK ausdrucksstark.selbstbewusst.sensibel.

Die eigene Wirkungskompetenz steigern

Sachargumente allein führen selten zum Gesprächserfolg.
Entscheidend ist vielmehr, diese mit Ihrem ganzen Auftreten glaubhaft zu vertreten.

- **MOTIVIERENDE EINLEITUNG**

- Grundlagen der Körpersprache

- **MUT ZUR EIGENEN PERFORMANCE**

- Reflexion – wie wirken Sie auf andere?
- Embodiment – nach innen stark fühlen und nach außen stark wirken

- **WAS MAN SAGT, WÄHREND MAN NICHTS SAGT**

- Erweitern Sie Ihr persönliches Körpersprache-Repertoire
- Empathie – lernen Sie Emotionen im Gegenüber wahrzunehmen

- **KÖRPERSPRACHE ZWISCHEN KOPF UND BAUCH**

- So schaffen Sie eine erfolgversprechende Gesprächsatmosphäre
- Steuern Sie Gespräche mit bewusst gewählten körpersprachlichen Elementen

- **STATUS-FLEXIBILITÄT**

- Gewinnen Sie mit positiven Gesten Menschen für sich
- Vertreten Sie Ihre Position mit einem starken Auftritt
- Bleiben Sie gelassen, selbst in heiklen Situationen

- **NUR WER RESONANZ HAT, KRIEGT RESONANZ**

- Atem-Ökonomie, Resonanzübungen, Stimm- und Sprechtraining

- **VORSICHT FALLE!**

- Täuschungen erkennen und angemessen reagieren
- Die häufigsten Irrtümer in der Interpretation körpersprachlicher Signale

6

FEEDBACK von Teilnehmenden

„Es freut uns sehr, dass die Seminare ein so großer Erfolg wurden.“

Christine Jakob, Stabsreferat Personal, **Bayerische Landesbank** NL Nürnberg

„Im Nachgang zu unserer Veranstaltung in Berlin, möchte ich mich noch einmal bei Ihnen für Ihre überaus professionelle Unterstützung bedanken und ein sehr positives Teilnehmer-Feedback weiterleiten.“

Rainer Möllmann, Trainer, **Janssen Cilag**

„Ihre Seminare geben sehr guten Anstoß, ungenutztes Potenzial bzgl. des Auftretens zu erschließen und zielgerichtet zu nutzen, vielen Dank dafür.“

Michaela **Reich**, Freiberufliche Unternehmensberaterin und Trainerin, Hamburg



IMAGE-ENHANCEMENT authentisch.außeralltaglich.stark.

Konzept zur Entwicklung von Ausstrahlung

"Die größte Gefahr im Geschaftslieben – nämlich, die eigene Identität zu verlieren – geht unter Umständen völlig unbemerkt an uns vorüber, während wir jeden anderen Verlust – den eines Armes, eines Beines oder auch nur eines Zehn-Mark-Scheines – sofort bemerken.
(Søren Kierkegaard, Philosoph)

• DAS GEWISSE ETWAS

- Charisma – zwischen „Gnadengabe“ und Erlernbarkeit
- Narzissmus-Falle – Status ist keine Selbst-Inszenierung

• CHARISMA-CODE – DIE ANZIEHUNGSKRAFT STEIGERN

- Aura des Besonderen – Stärken und Tugenden ins Handeln integrieren
- «Embodiment» – nach innen souverän fühlen, nach außen souverän wirken
- Vitale Präsenz – Energie-Niveau erhöhen und Energie-Level halten

• AUTHENTIZITÄT – DIE ESSENZ HERAUSFILTERN

- Eigenbild vs. Fremdbild – wir wagen den Vergleich
 - Innerer Dialog – mit sich ins Reine kommen
- Erfolg beginnt im Kopf – von mental-warm-up bis Self-Programming
 - Lampenfieber – Abbau von Handlungs- und Redehemmungen
 - So werden Sie gehört – Atemokonomie, Sprachmelodie, Pausen

• STATUS-KONZEPTE – DIE AUSSTRAHLUNG ERHÖHEN

- «Rapport» – eine gemeinsame Frequenz herstellen
- Kommunikationsbuhne – eigene Rolle, Zeit, Raum, Platzierung bestimmen
 - Hoch-/Tiefstatus – und wie Sie erfolgreich damit spielen
- Status-Wippe – flexibel den körper-/sprachlichen Handlungsrahmen erweitern
 - «Smart Talk» – mit Diplomatie die eigene Position vertreten
 - «Resist» – unterminierende Signale bewusst vermeiden

7

FEEDBACK von Teilnehmenden

„Ihr Vortrag war sehr professionell, sehr gut vorbereitet aber auch erfrischend, lustig und wirklich gelungen! Das Feedback der Teilnehmerinnen an unserem Standort war durchweg positiv und wir haben uns entschieden eine Folgeveranstaltung zu buchen. Wir freuen uns auf eine weitere gute Zusammenarbeit und haben Sie uneingeschränkt auch den woman@bosch Netzwerken an allen anderen Bosch Standorten empfohlen.“

Johanna Appel, Miglena Eckl-Marinova, **Bosch** Thermotechnik GmbH, woman@bosch Wetzlar

„Sehr geehrte Frau Ruppert, das Fingerspitzengefühl, mit dem Sie auf individuelle Schwachstellen aufmerksam machen und Ihr authentisches Auftreten zeigen, wie wirkungsvoll Ihre Empfehlungen gelebt werden können.“

Elika Nestinger, Consultant Training, **Münchener Rückversicherung**

„... möchten wir uns für die tolle Leistung und Ihr wirkungsvolles Engagement anlässlich der BUKO in Bamberg ganz herzlich bedanken, Sie haben die TN von Ihrer fachlichen und menschlichen Kompetenz sehr beeindruckt.“

S. Schäfer, D. Feyerabendt, Veranstaltungsdirektoren, Bundes-Konferenz der **Wirtschaftsjunioren**



BUSINESS OUTFIT anziehend.professionell.stilvoll.

Mit textilen Signalen die Karriere pushen

Unterschätzen Sie nie die Wirkung Ihrer Kleidung.
Letztendlich schaut nur ein wenig von Ihnen selbst hervor,
was die Welt sonst noch von Ihnen sieht, ist die „Verpackung“ Ihres Körpers.

- **MOTIVIERENDE EINLEITUNG**

- Wahrnehmungsphänomene und persönliche Wirkung
- Modetrends versus Dresscodes

- **AUSSTRAHLUNG INTENSIVIEREN**

- Individuelle Passformkriterien –
Ihre besten Business-Basics in Abstimmung auf Ihre Körperform und Proportionen
- Individuelle Farbtypologie –
Ihre besten Business-Basics und Kombinationen in Abstimmung auf Ihren Farbtyp
- Farbsymbolik – psychologische Wirkung von Farben in der Geschäftskleidung
- Frisur, Brille, Bart, Duft – was genau passt zu Ihrem Typ?
- Persönlicher Garderoben-Planer, inkl. Shopping-Strategie

- **STILBEWUSSTSEIN**

- Garderobenanspruch – Qualitätsmerkmale in Material und Verarbeitung
- Welches Outfit spiegelt Ihren Stil und passt gleichermaßen zu Ihrer Funktion und Position?

- **PROFESSIONALITÄT**

- Offene und verdeckte Dresscodes der Branche
- Generelle Garderoben Standards im modernen Geschäftsalltag –
was heißt eigentlich «formal», «in-formal», «business-casual», «smart-casual» etc.
- «Tipps on Dekor» –
gezielte Auswahl aussagekräftiger Accessoires, z. B. Schmuck, Lederwaren, Schuhe

8

FEEDBACK von Teilnehmenden

„Seit dem Seminarbesuch bin ich viel sicherer im Umgang mit meiner Garderobe, es war rundum gelungen.“

Ina Wohlleben, Vorstandssekretariat, **HUK**-Coburg

„Ich hätte vor der Beratung durch Eva Ruppert nicht gedacht, dass ich in so kurzer Zeit so vieles über Farbwirkung und Garderoben-Kompetenz lernen könnte.“

Robert Engel GmbH, **REN** EDV-Beratung

„Es war ein sehr interessantes Seminar. Ich konnte gleich vieles in die Praxis umsetzen. Vielen Dank dafür. Anbei erhalten Sie das spitzenmäßige Feedback, herzlichen Glückwunsch 1,0 kommt wirklich selten vor.“

Sylvia Wachter, Abteilung Personal, **Sparkasse** Kronach-Ludwigstadt



EXZELLENT GASTLICHKEIT einladend.gastfreundlich.geschmackvoll.

Vollendete Manieren als Gast und Gastgeber

MOTIVIERENDE EINLEITUNG

„Einen vollendeten Gastgeber erkennt man daran, dass er alle bevorzugt und niemanden vernachlässigt.“ (Vicco von Bülow, Lorient)

DER PASSENDE RAHMEN

- Wahl des passenden Lokals, Absprache mit dem Restaurantleiter
- Einladung, Zusage, Absage, Danksagung, Pünktlichkeit, Gastgeschenke
 - Tisch- und Sitzordnung

DIE GÄSTE EMPFANGEN

- Grüßen, Be-Grüßen und willkommen heißen der Gäste
- Vorstellen, sich selbst, Einzelpersonen, Paare und Gruppen

GUTES BENEHMEN IM RESTAURANT

- Betreten der Räume, Verhalten an der Garderobe
- Der Weg zum und vom Tisch

GEHOBENE MANIEREN BEI TISCH UND AN DER TAFEL

- Aperitif, souveräne Eröffnung der Speisenfolge, Tischrede
 - Körperhaltung beim Setzen und Sitzen
- Vom gekonnten Gesprächseinstieg bis hin zu angemessener Konversation
 - Bestellen, Reklamieren, Bezahlen, Trinkgeld

WIE ISST MAN DAS?

- Handling jeglicher Speisen von Artischocke bis Zwiebelsuppe
- Umgang mit Serviette, Besteck, Geschirr und Gläsern

9

FEEDBACK von Teilnehmenden

„Bei meiner letzten Dienstreise und den damit verbundenen Essen habe ich mich dabei ertappt wie ich deutlich bewusster den gedeckten Tisch und meine Geschäftspartner beobachtete. Den Mund vor dem Trinken nicht abzuwischen geht schon gar nicht mehr. Alle TN an Ihrem Seminar in München waren begeistert und haben sehr positives Feedback gegeben. Ich wünsche Ihnen, dass sich daraus weitere Seminare ergeben werden.“

Lothar Maier, Alfmeier Präzision AG, emba **Alumni**

„Es war alles super. Sehr gut organisiert und wirklich interessant.“

Max Greiner, Inhaber **Küchenmax**-Küchendirektvertrieb

„Ich hatte noch nie so viel Spaß bei einem Seminar. Eva Ruppert ist kompetent, freundlich und mitreißend.“

Yvonne **Kaufmane**, Office Management

„Bei einem Geschäftsessen letztens musste ich wieder an unser Seminar mit Ihnen denken und habe Ihnen aus der Ferne gedankt, dass ich die Basics mitnehmen durfte.“

Lisa-Maria **Hahn**, Studierende Universität Würzburg, Business Management



AUSBILDUNG

Dipl. Kommunikationstrainerin	Vera F. Birkenbihl
Dipl. NLP-Practitioner	Ronnie Amsler (CH), Richard Bandler (USA)
Dipl. Colour & Style Consultant	Karin Hunkel
Dipl. Visagistin	Karin Völkl
Dipl. Psycho-Physiognomikerin, Basis, Intensiv, Master	Erika Rauh, Wilma Castrian

QUALIFIKATIONEN

Mehr Erfolg durch Selbst-PR	Sabine Asgodom
Bewegungspsychologie	Prof. Max Bänziger
Farbenpsychologie	Prof. Max Bänziger
Frei reden	Hanns-Seidel-Stiftung, P. Hermann
Mit Reklamationen gekonnt umgehen	IPT, Dipl. Päd. Sabine Riechert
Wäsche- und Garderobepflege	EHA-Europäische hauswirtschaftliche Akademie
PMA Change-Management	Chris Mulzer, Starseed
Morphologische Felder – ein Experiment	Chris Mulzer, Starseed
TOP-Selbst-Präsentation, Intensiv-WE-Seminar	Hermann Scherer
Führen & Präsentieren mit Humor	Management-Training, Dr. Eckhardt v. Hirschhausen
High Impact Presentation	Dale Carnegie
Personal Leadership	Dale Carnegie
Die Führungskraft als Coach	Dale Carnegie
Gehirngerechtes Lehren und Lernen	Vera F. Birkenbihl
Zukunftsfaktor „Wissen“ – gehirngerecht Wissen aneignen	Vera F. Birkenbihl
Hirnforschung für Seminaranbieter	Bildungsbetrieb.de
Erkenne Dich selbst – Typologie nach C.G. Jung	Päd. Institut der Universität Zürich, Dr. M. Storch
Motivationspsychologie – Machen Sie doch was Sie wollen	Päd. Institut der Universität Zürich, Dr. M. Storch
ZRM Züricher Ressourcen Modell, Grundkurs	Päd. Institut der Universität Zürich, Dr. M. Storch
Wertemoderation	Heidemarie Langer
Kommunikation und Konfliktmanagement	Beuth Hochschule, Prof. Dr. Schindler
Provokative Kommunikation	DIP, Dr. Eleonore Höfner
Gewaltfreie Kommunikation	DIP, Dr. Eleonore Höfner
Impro-Theater, Basis-Kurs	DIP, Dr. Eleonore Höfner
Impro-Theater, Intensiv-Kurs	DIP, Dr. Eleonore Höfner
Körpersprache einmal anders	DIP, Dr. Eleonore Höfner
Intensiv-Einführungs-Seminar-WE Körpersprache	Prof. Samy Molcho
Intensiv-Vertiefungs-Seminar-WE Körpersprache	Prof. Samy Molcho
Face Reading – was Menschen ohne Worte sagen	Mark Grewohl
Patho-Physiognomik – Gesicht als Spiegel der Gesundheit	Mark Grewohl
Statt am Anschlag – Abfedern, Auftanken, Ausrichten	Prof. Jutta Heller
Resilienz-Training für Führungskräfte	Prof. Jutta Heller



PERSÖNLICHES ENGAGEMENT

MOTIVIERTEN- und NACHWUCHSFÖRDERUNG / SOZIALES ENGAGEMENT

Freiwillige Pflichten sind einzigartige Rechte; aus diesem Verständnis heraus war das engagierte Mitwirken bei sozialen und gemeinnützigen Projekten für mich von Anfang an selbstverständlich. Einige Partner lesen Sie hier:

Blaues Kreuz, Sprungbrett, Pustebblume, Stadtjugendring, Pfadfinderbund Weltenbummler e.V., Verein-4-you, diverse Berufs-, Grund- und Real-Schulen, Gymnasien im Raum Oberfranken, AELF Schweinfurt, BEW Duisburg

Universitäten und Hochschulen, z. B. Albstadt-Sigmaringen, Berlin, Bamberg, Bayreuth, Konstanz, Mannheim, Nürnberg, Regensburg, Würzburg, RWTH Aachen

Service-Clubs, z. B. Lions, Round Tabler, Soroptimisten, e.mba. Ingolstadt, Alumni Deutschland

Vereine, Verbände, z. B. Wirtschaftsjunioren Deutschland, Junge Unternehmer Österreich, SDW, Hanns-Seidel-Stiftung, Evangelische Stadtakademie, Moritzkirche Coburg, Katholische Kirche, Eichstädt, Franka (Frauen-nach-Karzinom), Frankenwald Klinik

VERÖFFENTLICHUNGEN

Printmedien, Buch

Das perfekte Business-Outfit, 2003 verlag moderne industrie, München

Presenting Yourself – Der souveräne Auftritt, 2007, Business Village GmbH, Göttingen

Fashion Guide für klasse Frauen, September 2008, Qiéro! c/o JAKO-O, Bad Rodach

Ihr starker Auftritt, Knigge heute – individuell und überzeugend, Business Village GmbH, Göttingen

Fashion Guide für klasse Frauen und moderne Männer, Wendebuch 2010, Qiéro! Bad Rodach

Ich wollte mich wirklich benehmen, aber da waren so viele Optionen, 2017, Druck-/Verlagsanstalt Neue Presse

Stylebasics – Dein Handbuch für typgerechtes Styling, HABA/Qiero, 2019, Bad Rodach

e-Book

Fashion Guide für klasse Frauen, Neuauflage 2015

Fashion Guide für moderne Männer, Neuauflage 2015

Regelmäßige Veröffentlichungen, Artikel

TALIS für Architekten und Bauingenieure:

Kleider machen Leute, Talis für jam Verlag, Berufsstart 2006/2007

Kleider machen Leute, Talis für jam Verlag, Berufsstart 2008/2009

Umgangsformen im Berufsleben, Talis für jam Verlag, Berufsstart 2009/2010

Kommunikation mit Auftraggebern, Talis für jam Verlag, Berufsstart 2011/2012

„Eine Frage des Stils“, wöchentliche SO!-Kolumne zum Sonntag, Neue Presse GmbH ab 09/2015.