

# Mit Stil zum Ziel

Durch ein starkes Eigenimage überzeugend wirken

Kommunikation findet auf allen Ebenen des sozialen Miteinanders statt und umfasst wichtige Aspekte, wie Kleidung, Körpersprache und auch Umgangsformen. Nicola Schmidt ist als Imagetrainerin die Spezialistin für den stilvollen Auftritt. Mit klar verständlichen Tools und einer motivierenden Art begeistert sie ihre Teilnehmer in Seminaren und Vorträgen. Sie unterstützt ihre Kunden dabei, ihr Imagekonzept zu entwickeln, um als Persönlichkeit zu überzeugen.

## Imagebildung als Schlüssel zum Erfolg

Stilvollem Auftreten wird zunehmend eine große Bedeutung zugemessen. Umgangsformen demonstrieren Respekt und Wertschätzung und zeigen, wie man über die eigene Umwelt denkt. Die individuelle Persönlichkeit als wiedererkennbaren Eindruck im Kopf des Gegenübers zu verankern, ist Zweck eines persönlichen Images. Es gilt, die eigene Wirkung auf andere realistisch einzuschätzen, zu verbessern und bewusst einzusetzen. Imagebildung ist Arbeit. Bei der Imagebildung wird alles durchleuchtet: das Outfit, das Styling, die Accessoires, die gesamte verbale und nonverbale Kommunikation, die Selbst-PR. Ziel ist es, eine konsequente und schlüssige Außendarstellung zu erreichen. Die Kunst des Image-Coachings besteht darin, aus allen Aspekten ein Gesamtbild zu formen, das keine Widersprüche enthält und das Umfeld positiv anspricht.

## Seminarinhalte wirkungsvoll vermittelt

Nicola Schmidt überzeugt mit viel Begeisterung und durch große Praxisnähe. Mit ihrer informativen, unterhaltsamen und lebendigen Art verknüpft sie praxisbezogene Inhalte mit motivierenden Elementen. Vorträge, Seminare und Einzelcoachings werden zum Lernerlebnis mit dem Aha-Effekt, der sofort umgesetzt werden kann.

- Firmeninterne Seminare  
Für Führungskräfte und Mitarbeiter aus vertriebsorientierten Unternehmen bietet die Imageexpertin Seminare und Trainingsmaßnahmen.

- Rhetorik, Stimme & Körpersprache  
„Nutzen Sie die Chance des ersten Eindrucks. Sie ist Ihre größte.“ Nicola Schmidt gibt die Antworten auf relevante Fragen: Wie wird man von anderen gesehen? Wie schafft man es, bei Präsentationen, in der Öffentlichkeit oder im Verhandlungsgespräch professionell zu wirken? Wie geht man mit Lampenfieber um?

- Etikette/ Moderne Umgangsformen  
Gutes Benehmen ist nach wie vor gefragt, das belegen zahlreiche aktuelle Meinungsumfragen. Das kleine, aber feine Entscheidungskriterium in der Kundenbeziehung ist oftmals das richtige Auftreten. Wer die Karriereleiter noch weiter hinaufsteigen möchte, sollte mit guten Umgangsformen punkten, um leichter seine berufliche Kompetenz zu vermitteln. Oftmals sind es die kleinen Dinge, auf die es ankommt.

- Personal Image  
Das persönliche Image ist Bestandteil des geschäftlichen und des privaten Lebens. Der Kleidungsstil vermittelt und unterstreicht sekundenschnell die Position und den Charakter des Trägers. Der Stil des Outfits unterstützt somit die nonverbale Kommunikation. Diese nonverbalen Signale wirken oft stärker als das gesprochene Wort.

## Vorträge

- Business-Knigge- Marketing in eigener Sache  
Moderne Umgangsformen sind heute keine starren Zwänge mehr, vielmehr fördern und erleichtern sie das tägliche Miteinander – national und international. Sie geben die nötige Sicherheit auf dem mitunter glatten gesellschaftlichen Parkett. Das Wissen um



**Nicola Schmidt studierte Textilmanagement und realisierte mehrere Kollektionen Business-Couture. Später sammelte sie über zwölf Jahre Erfahrungen im Außendienst und in der Vertriebsführungsebene. Das Thema ‚rund um das professionelle und charismatische Auftreten‘ hat sie immer schon interessiert. So boten sich in ihrer Vertriebszeit viele Möglichkeiten, Mitarbeiter zu schulen. Ihre Fachkompetenz in den Bereichen Kommunikation, Image, Etikette & Umgangsformen, Körpersprache, Stimme & Rhetorik baute sie immer weiter aus. 2009 erfolgte die berufliche Neuorientierung mit der Spezialisierung auf die o.g. Themen in Form von Trainings und Vorträgen. Seitdem schult sie Menschen, die in der Öffentlichkeit stehen, viel präsentieren und Kundenkontakte pflegen. Um stets aktuell zu bleiben, absolviert die Expertin regelmäßig Fortbildungen.**

korrektes Verhalten fördert das sichere Auftreten im Umgang mit anderen Menschen. Gepaart mit authentischer Körpersprache und passendem Outfit sind es Instrumente intelligenten Selbstmarketings.

- Kommunikation verbal & nonverbal  
Ob im beruflichen Alltag, auf Reisen, in Kundengesprächen oder beim Geschäftsessen – das alles sind kommunikative Gelegenheiten, bei denen man sich selbst mitteilt, verbal und nonverbal. Nur wer bereits durch sein Auftreten überzeugt, wird auf der geschäftlichen Ebene Erfolge verzeichnen.

- Visuelle Kompetenz als Selbst-PR  
Wie man von anderen gesehen wird, ist entscheidend für den Erfolg. Wer heute konkurrenzfähig bleiben und seinen persönlichen „Wert“ steigern will, sollte seine Reputation stärken und strategisch nutzen. Das persönliche Image prägt bei anderen eine feste Vorstellung der jeweiligen Persönlichkeit. Man kann dieses Image für sich arbeiten lassen. Wer wirkt, gewinnt!

[www.image-impulse.com](http://www.image-impulse.com)