

Die Lehrenden

Renata Kapucian

Als ausgebildete Mode- und Screendesignerin ist Renata Kapucian seit 1997 spezialisiert auf die Konzeption und Gestaltung von digitalen Anwendungen. 14 Jahre lang war sie Art Director bei einer Agentur für digitale Medien, seit 6 Jahren arbeitet sie selbständig.

Als Designerin aus der Praxis kann sie dich auf deinem Weg in die Professionalität beraten und unterstützen.

Matthias Sprengler

Als Spezialist für Rollenspiele und Gruppenprozesse wird Dr. Matthias Sprengler dir mit seiner Erfahrung und Intuition helfen, deine Stärken spürbar zu machen und besser einsetzen zu können.

Er arbeitet seit 1984 als Arzt und Psychotherapeut, seit 2003 niedergelassen in Nürnberg.

Dieses Blockseminar aus drei Terminen unterstützt dich dabei, deine künstlerische Arbeit zu professionalisieren.

Die verbindliche Anmeldung ist erforderlich unter: renata@kapucian.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Europäische
Union

Zusammen. 
Zukunft.
Gestalten.

Die künstlerische Arbeit
professionalisieren.

MACH WAS DRAUS!

In einem Blockseminar aus drei Terminen unterstützen wir dich, den Wert deiner Arbeit besser schätzen zu lernen, deine professionelle Selbstdarstellung zu optimieren und dein Verhandlungsgeschick zu steigern.



UNIKAT
mehr unternehmen

Donnerstag, 16.11.2017

Meine Arbeit ist was wert!

Oft genug sabotieren wir unseren Erfolg mit negativen Selbstbewertungen und Gedanken wie: „Kauft ja eh keiner“, „Das schaff ich nie“, „Ich bin nicht gut genug“.

Gemeinsam spüren wir diese Energieräuber und Verhinderer in uns auf und erarbeiten Wege, wie wir ihnen etwas entgegensetzen können.

Mit einer positiven inneren Einstellung zur eigenen Arbeit kann man auch sein Gegenüber viel leichter überzeugen.

Donnerstag, 11.01.2018

Geschickter Verhandeln

Als Selbstständige*r in der Kreativbranche wirst du immer wieder Verhandlungssituationen erleben, die dich an deine Grenzen bringen. „Was? So viel kann ich nicht bezahlen!“

Du brauchst individuelle Strategien, um deine Interessen zu vertreten und erfolgreich zu verhandeln. „Ich biete Ihnen dafür eine kostenlose Korrekturschleife.“

Wir werden gemeinsam Schlüsselszenen aus Preisverhandlungen erarbeiten und diese dann in kleinen Rollenspielen nachstellen. So kannst du dir klar werden über deine Unsicherheiten, aber auch deine Stärken besser erfahren.

Donnerstag, 25.01.2018

Gute Selbstdarstellung, erfolgreich Netzwerken

Eine authentische Selbstdarstellung, kurz und prägnant, sollte jede*r parat haben, um bei potenziellen Auftraggebern einen guten Eindruck zu machen. Im Seminar optimierst du deine Selbstdarstellung und arbeitest deine Alleinstellungsmerkmale und Stärken heraus.

Um mit deinen Fähigkeiten, einem Produkt oder einer bestimmten Dienstleistung die richtigen Leute zu erreichen, brauchst du ein tragfähiges Netzwerk.

Welche Kriterien sind dabei wichtig, wie kannst du dich einbringen und wo sind die Grenzen?