

**Kim Moke & Gerrit Winter
present
The Director ´s View
– arts meets business –**

THE DIRECTOR'S VIEW

by Kim Moke und Gerrit Winter

„Talent Business Casting“ / „Talent Recruiting“

Was erwarten Sie von Ihren zukünftigen Führungskräften?

Was erwarten diese von Ihnen und ihrem zukünftigen Arbeitsgebiet – ihrem Team?

Zufriedene Mitarbeiter = mehr Freude an der Arbeit = mehr Bereitschaft das Unternehmen zu unterstützen und Verantwortung zu übernehmen.

Die zukünftigen Chefs haben verstanden: „Mein Job ist es, Menschen zu finden, die besser und klüger sind als ich – wenn ich das schaffe, sind wir alle zufrieden“.

arts meets business

The Business

Im Business benötigen Ihre zukünftigen Führungskräfte neues Wissen, es geht nicht mehr nur um Fachkenntnisse. Diese zehn Talente benötigen die Chefs von morgen:

- Intuition
- Innovation
- Ideen
- Kreativität
- Verantwortung
- Teamgeist
- Improvisation
- persönliches Statement/ Selbstbewusstsein
- Anpassungsfähigkeit
- Empathie

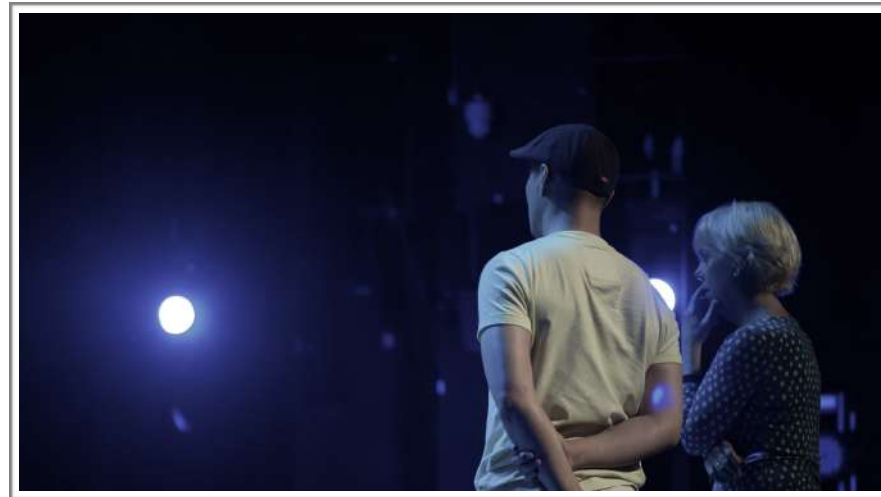


Ziel des Casting – Projekts ist, die Umsetzung dieser Fähigkeiten in experimenteller Form zu unterstützen. Dabei stehen empathische Wahrnehmung und kontinuierliches persönliches Wachstum im Vordergrund. Die Teilnehmer gehen über persönliche Grenzen und lernen ihre Potenziale zu erkennen.

arts meets business

The Art

Durch die Praxisübungen mit dem Vocalcoach Gerrit Winter und durch die Arbeit mit Performance-Coach Kim Moke erhält man einen 360 Grad – Blick auf sich selbst und die Teilnehmer– dem Director's View . Ein Theaterregisseur tritt immer erst einen Schritt zurück, um den Überblick zu bekommen. Genau diesen Blick versuchen die Coaches, den zukünftigen Führungskräften näher zu bringen. Der 360 Grad – Blick lässt die unternehmerischen Fähigkeiten besser sichtbar werden. Sie reflektieren sich selbst und Ihr Team.



Die Herausforderung:

Welche Fähigkeiten benötigt ein Darsteller, welche auf eine zukünftige Führungspersönlichkeit übertragbar sind?

arts meets business

Die Praxis

Zu Beginn werden Fähigkeiten des Einzelnen sichtbar gemacht. Stück für Stück wird der Blickwinkel dann größer, vom Einzelnen zum kleinen Team bis hin zum gesamten Team. Auf diese Weise lernt man sich auf die wirklich wichtigen Dinge zu konzentrieren– Intuition und Innovation führt zu neuen Erkenntnissen.

Durch den von den Coaches bewusst herbeigeführten Auftrittsstress erfährt der Teilnehmer die Kraft und die Notwendigkeit des Teams.



Die Teilnehmer setzen sich während des Workshop mit Ihrer Stimme und Ihrem Körper auseinander. Sie lernen intuitiv zu denken und zu handeln. Ihre Vorstellungskraft soll ausgeprägt und gefördert werden. Ein wichtiger Bestandteil dabei ist, ein Lied oder einen Ausschnitt aus einem Theaterstück vorzutragen. Dieser Moment, wenn man aus seiner Komfortzone heraustritt und sich Dingen stellt, die man noch nie gemacht hat und nie machen wollte ist es, der alles ändern kann. Stolz, Freude, Glück und Ehrgeiz. Das Wissen, das man alles schaffen kann – genau auf diesen Moment arbeiten die beiden erfolgreichen Coaches mit den Teilnehmern hin.

Eine Leitfigur wird man nur, indem man die Kunst beherrscht, ein Mitglied im Team zu sein und gleichzeitig als Chef zu agieren.

Das Seminar

The Director`s View – arts meets business

Der Tag:

ab 9.00 h Kennenlernen und Vorstellen – Theorie und Praxis

- Inhalt und Erörterung
- Atemtraining, Körper & Stimmpräsentation
- Selbstpräsentation / Schauspielerische Monologe aus vorgegebenen Texten (auf engl.)
- Feedback: Artikulation, Mimik & Gestik, Präsentationstraining, Fokus, Interpretation
- Szenenarbeit der Monologe & Charakter-/Textentwicklung für die Einführungsszene (kleine Teams)
- erstes Song – Training



Lunchbreak 13.00 h – 14.00 h

14.00 h – 18.00 h

- zweites Song – Training mit Bewegung
- Auswahl der finalen Rollen
- Inszenierung (Staging) mit Musik, inklusive Einführungsszene
- Generalprobe
- interne Aufführung
- Reflektion mit Kim Moke & Gerrit Winter (Was nehme ich in meine Arbeit mit?)



The Directors View- arts meets business

Das Ziel



Das Experimentieren in einer fremden Umgebung führt zu mehr Risikobereitschaft und fördert die Anpassungsfähigkeit. Durch die Bewertung und das anschließende Akzeptieren der Bewertung erfahren die Teilnehmer eine ganz neue Selbstwahrnehmung. Es entsteht eine starke Teamenergie, die die Gruppe inspiriert. Die Teilnehmer erkennen, wer sie sind, was sie können und wo sie hinwollen!

Die Coaches

Kim Moke

Kim Moke ist eine der renommiertesten kreativen Köpfe für die darstellende Kunst weltweit. Ihre Ausbildungen in Tanz, Theater, Malerei und Design absolvierte sie an der University of Kansas und der Arizona State University. Ihre Workshops finden auf der ganzen Welt statt. Ihre Kunden sind Banken und führende Wirtschaftsunternehmen. www.stageconsult.com

Gerrit Winter

Gerrit Winter arbeitet seit 15 Jahren erfolgreich im Show- und Businessbereich. Ob als Sänger, Moderator, Coach oder als Dozent – er lebt und liebt seinen Job mit einer großen Leidenschaft und Professionalität. Unter seinen Schülern sind erfolgreiche Schauspieler, Moderatoren und Autoren. Im Businessbereich erlernen seine Kunden wie wichtig es ist, eine starke Stimme zu haben, denn diese garantiert einen starken Auftritt, ob vor Kunden oder im Alltag. www.gerrit-winter.de



Fakten

Mindestteilnehmerzahl: 20 Personen

Maximalteilnehmerzahl: 60 Personen

Teilnahmegebühr: 550 € zzgl. MwSt. pro Person

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen
- Pausenverpflegung
- Kaffee/ Tee/ Softdrinks
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Falls eine Hotelübernachtung erforderlich ist, werden die Übernachtungskosten im Hotel vom Teilnehmer direkt mit dem Hotel abgerechnet.

Info

Auf Wunsch erhalten Sie als Kunde nach dem Workshop für jeden ihrer Mitarbeiter eine Einschätzung der Coaches, wie man ihn weiter in seinen individuellen Fähigkeiten unterstützen könnte (Authentizität, Stimme, Körperbewusstsein, etc.).

Darüberhinaus besteht dann die Möglichkeit, zukünftig einzeln oder in kleinen Gruppen mit den Coaches weiterzuarbeiten, um Gelerntes zu vertiefen, jeweilige Stärken weiter auszubauen und auch nach dem eigentlichen „Finale“ weiter zu wachsen. Die Experten können dem Kunden und seinen Mitarbeitern so auch weiterhin mit „Rat und Tat“ zur Seite zu stehen.

Information und Buchung unter:

SH Consulting

Lupusstrasse 41

50670 Köln

Tel.: 0221 – 98655736

www.sh-m.de

office@sh-m.de

Photos by : Kevin Kölker – www.kevinkoelker-photography.com

Videos by: Daniel Bartel – www.daniel-szameikat.de