

Menschen*lesen*
für Unternehmer

Charakteranalysen systematisch lernen

Als Unternehmer, Geschäftsführer und
Führungskraft entspannt in
Verhandlungen durch Profiling.

Termin: Seminare finden statt im Mai, Juni, Juli, September,
Oktober und November 2025. Bitte nennen Sie Ihren
Wunschmonat. Wir stimmen individuelle Termin ab
in Gruppen von max. 10 Personen.

Ort: auf Mallorca

Referent: Carl Mikosch

Preis: €3.400,00 zzgl. MwSt.

Von Januar bis März 2026 finden Seminare statt in Südtirol
im Valserhof in Vals.

Profiling

Du lernst das wahre Wesen Deines Gegenübers und Verhandlungspartners richtig einzuschätzen. Du wirst in der Lage sein, Charaktereigenschaften in Gesichtern zu lesen und souverän mit verschiedenen Persönlichkeiten umzugehen.

Oftmals begegnen uns Menschen, die wir nicht einschätzen können. Wir gehen Beziehungen, Arbeitsverhältnisse und Geschäfte ein, ohne zu erkennen, dass das Gegenüber keineswegs zu uns passt oder böses im Schilde führt. Du trägst bereits in Dir, was Du für erfolgreiches Profiling benötigst. Im Seminar lernst Du, diese Fähigkeit bewusst und gezielt zu nutzen.

Du erreichst

- Cleverer Umgang mit Verhandlungspartnern
- Zeitersparnis durch effizientere Verhandlungen
- Sicherheit und Gelassenheit bei jedem Verhandlungspartner
- Vermeiden teurer Fehlentscheidungen
- Identifizieren idealer Geschäftspartner

Für Deine Verhandlungen mit

- (Potenziellen) Kunden
 - Lieferanten
 - Geschäftspartnern
 - Mitarbeitern
 - Investoren
 - Behörden
-

Erkenne selbst bei schwierigen Charakteren:

- Zuverlässigkeit
 - Vertrauenswürdigkeit
 - Ehrlichkeit
 - Loyalität
 - Machtbedürfnis und Geltungsdrang
 - Konfliktfähigkeit
 - Kooperationswille
 - Neugierde
 - Interesse
 - Aufmerksamkeit
 - Tendenz zu Lügen
 - Tendenz zu Manipulation
 - Selbstführung
 - Führungsqualität
 - Begeisterung und Motivation
 - Einhalten von Spielregeln
 - Gelenkt durch Status, Sicherheit oder Aufmerksamkeit
 - Narzissmus
 - Fleiß
 - Intrinsische oder extrinsische Motivation
-

Die Methode

- Du lernst die Technik des Profiling anhand von Portraitfotos. Du filterst die wesentlichen positiven und negativen Charaktermerkmale eines Menschen heraus und erschaffst ein klares Bild seines Wesens.

Du wirst

- Energie, Schwäche und Stärke, Fühlen und Sehen verstehen und beherrschen
- Deinen eigenen Wahrnehmungstypus kennen und verstehen lernen
- Eigene emotionale Trigger und die des anderen erkennen und verstehen
- Souverän mit Deinen Triggern und den des anderen umgehen

Der Ablauf

- Du lernst die Theorie und erhältst ein tiefes Verständnis für die
 - Technik des Profiling. Du übst Schritt für Schritt das Profilen anhand von Portraitfotos in Gruppen und einzeln und erhältst sofort intensives Feedback.
-



Dein Referent

Carl Mikosch

Profilierer und Unternehmer

Carl Mikosch ist hauptberuflicher Profiler und unterstützt Unternehmer und Entscheidungsträger in wichtigen Entscheidungen. Er entwickelte eine effiziente und alltagstaugliche Methode des Profilings und unterstützte damit bereits über eintausend Menschen in wichtigen Entscheidungen. Er sammelte Erfahrungen in über drei Jahrzehnten als Unternehmer in vier Ländern. Teure Fehler und nervenzehrende Fehleinschätzungen brachten ihn in die Welt des Profilings. Heute gibt er dieses wertvolle Wissen weiter und hilft anderen Unternehmern, diese Fähigkeit zu nutzen.

Fallbeispiele

1. Der hinterlistige Rechtsanwalt

Unser Mandant ist Inhaber einer Anwaltskanzlei in Zürich und lässt ein Foto profilieren. Wir haben keine weiteren Informationen. Unser Ergebnis: Charakter ist egoistisch, unkooperativ, hinterlistig etc., als Mensch und im Arbeitsleben. Es handelte sich um einen RA Partner, den der Mandant nach unserem Profiling entlassen hat. Unser Mandant sagte, mit einem Profiling hätte er den RA gar nicht eingestellt.

2. Die reine Verkäuferseele

Unser Mandant sucht Mitarbeiter für den Innendienst mit sehr unterschiedlichen Aufgaben. Der Bewerber war nicht geeignet, da er eine reine Verkäuferseele ist, der im Außen glänzen will. Er würde die Stelle als Sprungbrett nutzen, da der Mandant sehr anerkannt ist. Der Bewerber wurde nicht eingestellt.

3. Der skrupellose Investor

Vertreter einer Großstadt in Deutschland legten ein Portraitfoto vor mit einer einzigen Information, man arbeite mit der Firma zusammen. Wir profilten einen selbstsüchtigen, überheblichen und unsicheren Mann, dem ethische Arbeitsgrundsätze, Zuverlässigkeit und Seriosität fremd sind.

Es handelte sich um den Geschäftsführer eines Grossinvestors und Projektentwicklers, der seit 1,5 Jahren in einem Großprojekt, welches die Stadt mitfinanziert, versagt, mit teils hinterlistigen Methoden. Der Oberstadtdirektor hat in einer Sitzung unser Profiling (Sprachnachricht) vorgespielt. Daraufhin wurde einstimmig entschieden, den Vertrag mit dem Investor zu kündigen.