

3 Wochenenden in München - »Best of« Rhetorik und Körpersprache!

1. Körpersprache und nonverbale Kommunikation

Menschen reagieren viel weniger auf das, was gesagt wird, als darauf, *WIE* es gesagt wird.

Der Großteil unserer Kommunikation verläuft unbewusst. Sympathie und Antipathie werden unbewusst nach den Signalen der Körpersprache entschieden. Daher ist es so wichtig, diesen Bereich wahrzunehmen und zu berücksichtigen, wenn Sie Ihre Kontakte nicht dem Zufall überlassen wollen. Sie wirken nur dann überzeugend, wenn Ihre verbalen und nonverbalen Botschaften miteinander übereinstimmen.

Sie lernen:

- * Unbewusste Signale wertfrei wahrzunehmen und auf sie zu reagieren
- * Unstimmigkeiten zu erkennen und aufzulösen
- * Tiefen Kontakt auf unbewusster Ebene herzustellen
- * Elegant die Führung zu übernehmen
- * Ihre eigene Ausdruckskraft zu steigern

Wir beschäftigen uns mit Körperhaltung, Gestik, Gesichtsausdruck, Atem, Stimme und Rhythmus.

2. Gesprächsführung und Rhetorik

Gesprächsführung und Sprachgewandtheit sind Themen dieses Kursteils. Er gibt Ihnen ein sehr effektives Werkzeug in die Hand, das nicht als Waffe, sondern zum Wohl des Gesprächspartners eingesetzt werden soll.

Hier lernen Sie:

- * Systematische Fragetechniken, die Ihnen genaue Informationen über Ihre Gesprächspartner erschließen
- * Missverständnisse und falsche Interpretationen zu eliminieren
- * Schlüssig zu argumentieren
- * Suggestiven Sprachgebrauch und metaphorische Sprache
- * Festgefahrene Denkmuster außer Kraft zu setzen
- * Neue Ideen zu ermöglichen
- * Schlagfertigkeit
- * Überzeugungskraft

3. Einigen, Überzeugen, Motivieren

Sie können Konflikte in gemeinsame Lösungen verwandeln - ob in beruflichen Verhandlungen oder im Privatleben. Dazu ist es wichtig, sich mehr auf Bedürfnisse als auf Standpunkte zu fokussieren.

Sie lernen:

- * »win – win«, das Prinzip des beiderseitigen Gewinns
- * die Förderung eines angenehmen, vertrauensvollen Klimas zwischen den Beteiligten
- * Unterscheidung zwischen Beziehungs- und Sachebene, Absicht und Verhalten, Bedürfnis und Standpunkt
- * das An-Erkennen von Bedürfnissen, Emotionen und Vorbehalten
- * das Finden gemeinsamer Ziele und gemeinsamer Motive
- * das Prinzip der »vielen Wege«: Möglichkeiten schaffen
- * wann es sich lohnt, Zugeständnisse zu machen - und wann, hart zu bleiben
- * die Kunst, den Gesprächspartner mit seinen eigenen Argumenten zu überzeugen
- * Timing - die Kunst des richtigen Moments
- * für sich selbst einen motivierten, kraftvollen Zustand zu schaffen und aufrechtzuerhalten.

Das Kommunikationstraining ist gleichzeitig der 1. Teil der NLP Practitioner-Ausbildung, die Sie auf Wunsch an das Kommunikationstraining anschließen können!

für das Kommunikationstraining **oder** die gesamte NLP Practitioner-Ausbildung

Geschäftsbedingungen:

Die Kursgebühr überweisen Sie innerhalb von 2 Wochen auf das angegebene Konto oder legen Ihrer Anmeldung einen Scheck bei. Sollten Sie Ratenzahlung wünschen, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.

Nachholmöglichkeit: Sollten Sie an einem Wochenende verhindert sein, können sie es im nächsten Durchgang gratis nachholen.

Rücktrittsmöglichkeit: Falls Sie mindestens 2 Wochen vor Kursbeginn den Kurs absagen und keinen Ersatztermin wünschen, wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,-€ einbehalten; ab 2 Wochen vor Kursbeginn wird die Gebühr fürs erste Wochenende einbehalten und für die restlichen Kursteile zurückerstattet.

Sollte der Kurs Ihnen nicht gefallen, können Sie während des ersten Kursteils davon zurücktreten.

Auch dann erhalten Sie die Kursgebühr für die restlichen Wochenenden zurück. Bei späterem Rücktritt gibt es keine Erstattung. Bei Absage seitens des Veranstalters erhalten Sie die gesamte Kursgebühr zurück.

Ermäßigung: Bei gemeinsamer Anmeldung von mindestens 2 Teilnehmern ist die Kursgebühr um jeweils 10% ermäßigt. Das gilt nur bis zum Beginn des Kommunikationstrainings, nicht bei nachträglicher Anmeldung zur NLP Practitioner-Ausbildung.

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie diese Geschäftsbedingungen an.

Anmeldung

(Fax Nr. 03221 - 11 84 334. Sonst per e-Mail oder per Post an u. a. Adresse.)

Hiermit melde ich mich verbindlich an zu:

NLP KommunikationsTraining (3 Wochenenden, Beginn: _____).

Kursgebühr:

750,-€ inkl. MwSt. (Einzel-Anmeldung)

675,-€ inkl. MwSt. (10% ermäßigt wg. gemeinsamer Anmeldung mit _____)

NLP Practitioner-Ausbildung (9 Wochenenden, Beginn: _____).

Kursgebühr:

2.280,-€ inkl. MwSt. (Einzel-Anmeldung)

2.052,-€ inkl. MwSt. (10% ermäßigt wg. gemeinsamer Anmeldung mit _____)

Die Kursgebühr

liegt als Scheck bei

überweise ich innerhalb von 2 Wochen auf das
Konto Nr. 255 490 830 bei der DirektBank, BLZ 500 105 17 (Inhaber: Dittmar Kruse)

Name: _____

Adresse: _____

Telefon: _____ Fax: _____

e-Mail: _____

Datum und Unterschrift: _____