



BRIDGEHOUSE

MENSCHEN GEWINNEN

Professionelle Kommunikation im Businessalltag

Verstehen kommt vor
einverstanden sein.

Seminarziel

Schlüssel für mehr Erfolg

Egal, ob in Meetings oder Präsentationen, ob in der Zusammenarbeit im Team oder im Kontakt mit Kunden und Kooperationspartnern, beruflich oder privat: In allen Situationen des Lebens entscheidet die Art und Weise wie kommuniziert wird über Erfolg oder Misserfolg. Eine erfolgreiche, professionelle Kommunikation ist damit die Basis Ihres persönlichen Lebenserfolgs und Kern unternehmerischer Produktivität. In diesem dreitägigen Intensivtraining erlangen Sie als Teilnehmer wesentliche Einblicke in die Gesetzmäßigkeiten, Mechanismen und Wirkungsweisen der zwischenmenschlichen Kommunikation. Im Mittelpunkt steht die Reflexion Ihrer Kommunikationsgewohnheiten und eine Sensibilisierung für gewinnende Verhaltensweisen im Gespräch.

Sie erhalten hierzu praktische und im Unternehmensalltag bewährte Werkzeuge und Argumentationstechniken. Sie gewinnen an positivem Einfluss, Überzeugungskraft und authentischer Wirkung auf Ihre Gesprächspartner. Sie steigern Ihre soziale Kompetenz und nutzen sie stärker als bisher für Ihre persönlichen Ziele – ein Leben lang.

Seminarinhalte

Wie man Menschen gewinnt

Der Mensch im Spiegel

Meine Kommunikationsgewohnheiten und Ich

Kann man lernen sympathisch zu sein?

Die fünf Säulen der Handlungskompetenz und das
Lernen neuer Verhaltensweisen

Willkommen in der Steinzeit!

Innenansichten des Artgenossen Mensch

Spielregeln

Offene und geheime Regeln der Kommunikation

Einstellung und Verhalten

Wege zur einer authentischen und überzeugenden
Kommunikation

Körpersprache

Signale verstehen, mit dem Körper überzeugen

Verstehen kommt vor einverstanden sein

Aktives Zuhören und fördernde Stimuli im Gespräch

Spiegeltechnik

Der sinnvolle Einsatz von Verständnis
und Zustimmung

Die vier Seiten einer Nachricht

Was man mit dem 4-Ohren-Modell Friedemann Schulz
von Thuns durchschauen und für die Gesprächsziele
nutzen kann

Seminarinhalte

Wie man Menschen gewinnt

Themenzentrierte Interaktion (TZI)

Das Zusammenspiel im Gespräch

Der Zehn-Stufen-Plan

Gesprächsaufbau und Dialektik

Mit Gruß von Sokrates

Fragetechnik für Profis. Gesprächs- und Ergebnissteuerung durch Fragen

Was uns antreibt ...

Selbstwertgefühl und Einflussnahme im Gespräch

Wie man Menschen gewinnt ...

Ausgewählte Werkzeuge der Argumentation zur Steigerung der persönlichen Überzeugungskraft

Killerphrasen und Gesprächstorpedos

Einführung in eine wirksame Einwandbehandlung in schwierigen Gesprächssituationen

Praxis, Praxis, Praxis

Übungen und Praxisbeispiele mit Videofeedback

Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtrainings finden Sie auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um 10.00 Uhr und endet am letzten etwa gegen 17.00 Uhr. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen und den anderen Teilnehmern vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmer sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Neben zahlreichen Wellness- und Fitnessangeboten achten wir dabei auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Spaß machen. Alle aktuellen Veranstaltungsorte und Hotels finden Sie ebenfalls auf unserer Website.

Teilnehmer

Das Seminar richtet sich an alle Menschen, für die eine effiziente und gewinnende Kommunikation im Berufsleben eine herausragende Rolle spielt. Die Teilnehmer kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal zwölf beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmer und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an hello@bridgehouse.de senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmer begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Verständnis.



BRIDGEHOUSE

MENSCHEN GEWINNEN

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany

www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0