



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 Kooperationspartner/innen, 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/in 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/innen. 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 der offenen Trainings finden Sie auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de)

Für unternehmensinterne Trainings bieten wir Ihnen individuelle Termine an, sprechen Sie uns gerne an.

### Seminarort

Als Teilnehmer/-in sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deep Work! Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Dabei achten wir auch auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe.

### Teilnehmer/-innen

Eingeladen sind Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 12 beschränkt. So kann sich der bzw. die Trainierende bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

### 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 Teilnehmenden vor Ort abgesprochen.

### Preis

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

Für ein unternehmensinternes Training gelten andere Preise. Kontaktieren Sie uns gerne für ein individuelles Angebot.

### Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Teilnehmerzahl an unseren offenen Trainings 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](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0