



## Ihr persönliches Bildungsangebot










Seminare

Seminarnummer: 7416

# Kommunikationstraining - Das optimale Gesprächsverhalten

## Psychologische Hintergründe

 <b>Termin</b>	04.12.2026	 <b>Ansprechpartnerin</b>	Jacqueline Lebe Tel.: 030/31005-130 Fax: 030/31005-120 Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de
 <b>Abschluss</b>	bbw Teilnahmebescheinigung	 <b>Veranstaltungsort</b>	Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin
 <b>Unterrichtsform</b>	Seminar		
 <b>Dauer</b>	1 Tag à 8 Stunden		
<b>Zeiten</b>	1 Tag   08.30 Uhr bis 16.30 Uhr		
 <b>Gebühr</b>	590 €* <small>* Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.</small>		

### Perspektiven

Die Teilnehmenden präzisieren ihre sprachliche Darstellung, setzen adäquate Wirkungsmittel ein und liefern überzeugende Argumente. Unfaire Methoden werden erkannt und abgewehrt. Basierend auf der Reflexion der Wirkungen (Selbstbild / Fremdbild) und dem Bewusstmachen von Stellhebeln für einen professionellen Umgang mit emotionaler Belastung trainieren die Teilnehmenden die klare Positionierung und erhalten kommunikatives Handwerk für individuelle Herausforderungen.

### Inhalte

Sie präzisieren Ihre sprachliche Darstellung, setzen adäquate Wirkungsmittel ein und liefern überzeugende Argumente. Unfaire Methoden werden erkannt und abgewehrt. Basierend auf der Reflexion der Wirkung (Selbstbild / Fremdbild) und dem Bewusstmachen von Stellhebeln für einen professionellen Umgang mit emotionaler Belastung trainieren Sie die klare Positionierung für individuelle Herausforderungen.

#### Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Die psychologischen Hintergründe in der Kommunikation
- Kommunikation ist Wirkung beim Anderen (Sprache, Tonfall, Körperausdruck)
- Wahrnehmen des Gegenübers bzw. Gesprächspartners
- Entscheidungsmotive beim Gegenüber
- Reflexion bisheriger Vorgehensweisen
- Auftreten im Gespräch: klar, sicher und überzeugend
- Trainieren neuer Kommunikationsmuster im (beruflichen) Alltag

### Zielgruppe

Mitarbeiter\*innen mit repräsentativen Aufgaben, Mitarbeiter\*innen im Verkauf, Vertrieb und Marketing sowie Fach- und Führungskräfte, die ihr Kommunikationsverhalten optimieren möchten



---

Enthaltene  
Leistungen

Unterlagen, Mittagessen und Getränke

---

Referent / Dozent

Herr Udo Peilicke