



Ihr persönliches Bildungsangebot











Seminare

Seminarnummer: 7416

Kommunikationstraining - Das optimale Gesprächsverhalten

Psychologische Hintergründe

| | | | |
|--|--|--|---|
|  Termin | 05.12.2024 |  Ansprechpartnerin | Jacqueline Lebe Tel.: 030/31005-130 Fax: 030/31005-120 Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de |
|  Abschluss | bbw Teilnahmebescheinigung |  Veranstaltungsort | Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin |
|  Unterrichtsform | Seminar | | |
|  Dauer | 1 Tag à 8 Stunden | | |
| Zeiten | 08:30 - 16:30 Uhr | | |
|  Gebühr | 540 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit. | | |
|  Weitere Termine | 18.06.2025 1 Tag à 8 Stunden 05.12.2025 1 Tag à 8 Stunden | | |

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