



## Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 7416

# Kommunikationstraining - Das optimale Gesprächsverhalten

## Psychologische Hintergründe

<b>Termin</b>	18.06.2024	<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>	08:30 - 16:30 Uhr		
<b>Gebühr</b>	540 €*  * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.		
<b>Weitere Termine</b>	05.12.2024   08:30 - 16:30 Uhr		

### 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