

HANDLUNGSAKTIVIERENDE KOMMUNIKATION

Intention

Wie reden Sie so, dass Ihr Gegenüber nicht nur hört, was Sie sagen, sondern tatsächlich tut, was Sie von ihm möchten? Selbst erfahrene Redner kennen das Phänomen: Die Angesprochenen haben genau verstanden, worum es geht, und dennoch kommen sie nur unzureichend ins Handeln. Die Erfahrung und die moderne Wissenschaft zeigen: Erst wenn zum rationalen Verstehen zielführende Gefühle hinzukommen, setzen sich Menschen in Bewegung.

Lernen Sie, wie man Menschen wirklich in Bewegung bringt. Das Ergebnis wird eine deutlich verbesserte Erfolgsbilanz Ihrer geschäftlichen Aktivitäten sein.

Ziele

- ⇒ Sie sind sich der Stärken und Schwächen Ihres bisherigen Kommunikationsstils bewusst.
- ⇒ Sie verstehen präzise, wie Sie andere klar ins Verstehen und zielführend ins Fühlen bringen.
- ⇒ Die Bedeutung des Persönlichkeitstyps im Kommunikationsprozess ist verinnerlicht.
- ⇒ Sie können die steuernden Motive Ihrer Gesprächspartner erkennen und bedienen.
- ⇒ Sie sind in der Lage mit krisenhaften Entwicklungen im Gesprächsverlauf sicher umgehen.
- ⇒ Sie können gezielt Motivation freisetzen und Zweifel beseitigen.
- ⇒ Ihre persönlichen Wirkungsmittel im Kommunikationsprozess sind spürbar erweitert.

Inhalte

- ⇒ Die persönliche Bestandsaufnahme
- ⇒ Persönlichkeitstyp und Kommunikationsstil
- ⇒ Die zentralen Wirkungsmittel der zielführenden Kommunikation
- ⇒ Die Bedeutung des limbischen Systems im Entscheidungsprozess
- ⇒ Sinnvermittlung statt „Marschbefehl“
- ⇒ Reiz-Reaktionsmuster und souveräne Gesprächsführung im Krisenfall
- ⇒ Erfolgreiches Vermitteln auch ungeliebter Themen
- ⇒ Strategische Vorbereitung und zielführende Durchführung