

## Situative Selbststeuerung

Zielorientierte Multi-Kanal Kommunikation

Der erste Eindruck wird neben Mimik, Gestik und Körpersprache bestimmt von Ihrer Stimme. Innerhalb der ersten sieben Sekunden wird über die Sympathie entschieden. Daher beginnt eine sichere Gesprächsführung mit der situativen Selbststeuerung.

Die zweite Station in einem Gespräch ist die Atmosphäre. Sie entscheidet über die Offenheit der Gesprächspartner. Durch

## Das nehmen Sie mit!

Positive Präsenz

- ✓ Sie verstehen und sprechen Körpersprache.
- ✓ Sie hören, was gesagt und verstehen, was gemeint wird.
- ✓ Sie führen ein zielorientiertes Gespräch mit Wertschätzung.
- ✓ Sie stabilisieren den Kontakt.
- ✓ Sie bleiben nachhaltig im Gedächtnis.



konzentriertes Zuhören und lesen der Gestik und Mimik erfahren Sie auch die Details, welche ihr Gegenüber gar nicht preisgeben will.

Durch Stimmfarbe, Sprechlautstärke und -geschwindigkeit leiten Sie die Aufmerksamkeit Ihres Gesprächspartners auf Ihre Inhalte. So setzen Sie die Highlights.

Eine sichere Selbstwahrnehmung und Reflexion ist die Grundlage zur situativen Justierung der Kommunikation.

## Damit beschäftigen wir uns!

Authentisch umsetzbar

- ✓ Wahrnehmungs-Training: Die Macht der Worte und Formulierungen
- ✓ Empfänger-Training: Konzentration auf den Gesprächspartner
- ✓ Körpersprache: Präsenz, auch ohne Ton
- ✓ Umsetzungstraining: Authentisches Verhandlungstraining

## Und so kommen Sie ans Ziel!

Training für Kopf und Bauch

- ✓ Improvisationsübungen
- ✓ Atem-, Stimm- und Sprechübungen