

Körpersprache zielführend einsetzen - Ein Praxis-Workshop für Vertriebler

Obwohl Körpersprache ca. 50 % der alltäglichen Kommunikation einnimmt, ist uns die Bedeutung und Wirkung oftmals nicht bewusst. Die natürliche Körpersprache des Menschen ist für viele zu einer Fremdsprache geworden. Es ist eine Form der nonverbalen Kommunikation, die sich in Gestik, Mimik, Körperhaltung und Habitus zeigt und die verbale Kommunikation unterstreicht oder aber auch widerspricht. Die Körpersprache verrät die innersten Gedanken und Empfindungen – der Körper kann nicht lügen. Die Körperhaltung ändert sich im Lauf des Tages immer wieder – und das unbewusst. Sie spiegelt dabei unsere innere Verfassung wider, und führt oft zu Missverständnissen.

Auch wenn die Körpersprache nicht eindeutig ist, bestimmte Bewegungen oder Gesten sind sehr wohl mit einer „Aussage“ verbunden. Der bewusste Einsatz der Körpersprache erzeugt Akzeptanz, Nähe und Sympathie. Ob eine aufrechte Körperhaltung, der angemessene Händedruck oder ein ausdrucksloses „Pokerface“, jeder Mensch kann hieraus gewisse Schlüsse ziehen.

Die Körpersprache nimmt eine entscheidende Rolle in einem Gespräch ein und sollte von uns für eine positive Kommunikation genutzt werden.

Dieses Seminar wird Sie mit den Grundlagen der Körpersprache vertraut machen und Sie in die Lage versetzen, zukünftig mehrdeutige Situationen besser einschätzen zu können.

Das Seminar richtet sich insbesondere an Vertriebler, die ihre Körpersprache reflektieren und bestimmte Handlungsweisen aneignen möchten

Termin : **23.09.2022 08.30 Uhr – 16.00 Uhr**

Ort : **SASE gGmbH, 58638 Iserlohn, Max-Planck-Str. 11**

In dem Seminar werden folgende Inhalte behandelt:

- Grundlagen: Körpersprache verstehen lernen, Gefühl und Verstand
- Erfolgsfaktoren: AugenBlick und Kopfhaltung, auf Schritt und Tritt, Was sagt Standfestigkeit aus?
Bedeutung Sprache/Stimme/Körpersprache – ca. 10/40/50 %
- Praktische Übungen: Zeichen deuten, nur ein warmer Händedruck?
Die Begegnung. Mann und Frau – eine Sprache?

Methoden:

Praktische Übungen zur Analyse von Körpersprache und Selbstreflexion, Praxisnah und handlungsorientiert, Impulsreferate, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Kommunikationsübung, Feedback

Ziele:

- Sie erkennen und verstehen ihre Körpersprache und die von anderen
- Sie lernen die Rhetorik der Körpersprache kennen
- Sie erfahren Tricks und Tipps für Verhandlungen
- Sie lernen wirkungsvoll zu kommunizieren
- Sie üben und können das Erlernte sofort umsetzen

Seminar : Körpersprache zielführend einsetzen
Termin : 23.09.2022 08.30 Uhr – 16.00 Uhr
Referent : Iris Rademacher, Iserlohn
Ort : SASE gGmbH, 58638 Iserlohn, Max-Planck-Str. 11
Teilnahmegebühr : Mitglieder netzwerkdraht e.V.
netzwerk-surface.net - 420,00 € zzgl. MwSt.
Sonstige - 520,00 € zzgl. MwSt.

Bitte melden Sie sich verbindlich bis zum 9. September 2022 an!

Name :
Vorname :
Geburtstag, -ort :
Firma :
Funktion :
Straße :
PLZ/Ort :
Telefon :
E-Mail :
Datum/Unterschrift :

Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt!

Veranstalter:

netzwerkdraht e.V.
Ansprechpartner: Stefan Szkudlapski
Eibenstr. 18 58640 Iserlohn
02371/46886 info@netzwerkdraht.de