

Kommunikation und Persönlichkeit



**MIT POSITIVER KOMMUNIKATION
BEGEISTERN**

MEINE STIMME ÜBERZEUGT

DER ERSTE EINDRUCK GEWINNT

Kommunikation und Persönlichkeit

Mit positiver Kommunikation begeistern

Miteinander zu reden ist (gar nicht einmal so) einfach. Eigentlich hätten wir mit unserer Sprache das perfekte Werkzeug, um verstanden zu werden. Dennoch haben wir täglich mit Missverständnissen zu kämpfen. Nur wenn wir verstehen, wie Nachrichten beschaffen sind und wie diese von unterschiedlichen Menschen empfangen werden, gelingt es uns, klare und eindeutige Botschaften zu senden. „Warten Sie, da muss ich erst den Chef

fragen“ – „Wie kommen Sie überhaupt zu mir, dafür bin ich nicht zuständig“ – „Kommen Sie morgen wieder, heute ist Ihr Ansprechpartner nicht da“. Solche Aussagen hat fast jeder Kunde schon einmal gehört. Durch unbedachte und unreflektierte Äußerungen wurde schon so mancher Kunde verärgert und einstmals erfolgreiche Geschäftsbeziehungen wurden vorzeitig beendet.

- Grundlagen der Kommunikation
 - Reden ist wichtig und jeder kann es lernen
- Positives Denken & Motivation
 - Emotionen in der menschlichen Kommunikation
- Kundenorientierung
- Verbale Kommunikation: Stimme, Sprache, Sprechweise
 - Positives Formulieren – die richtige Wortwahl
 - psychologische Wirkung der eigenen Ausdrucksweise
- Nonverbale Kommunikation
 - Körpersprache, Mimik & Gestik – Der erste Eindruck – Erscheinungsbild und Auftreten
 - Passende Kleidung für verschiedene Anlässe und Zielgruppen
- Erkennen der eigenen Stärken & Schwächen im Verhalten
- Tipps & Tricks aus der Praxis



Meine Stimme überzeugt

In diesem Seminar wird Ihnen von der Basis auf der Zugang zu Ihrer eigenen, wohl klingenden Stimme vermittelt und ermöglicht. Eine grundlegende „Instrumentenkunde“ über unser bedeutendstes Ausdrucksmittel bietet die Basis für einen sorgenfreien, hygienischen Umgang mit unserer Stimme.

- Atmungsschulung
- Sprechtechnik
- Die drei Zungenpositionen

- Sichere Vokalisation als Grundübung für Gesang
- Saubere Artikulation
- Exaktes Abspannen und müheloses Dauerreden
- Rhetorikübungen anhand von spezifischen Fachtexten und –themen
- Feedback zur eigenen Person und zum eigenen stimmlichen Verhalten
- Diskussion zur Umsetzung

Der erste Eindruck gewinnt

So punkten Ihre Mitarbeiter bei Kunden und Kollegen: Kleidung, Körperhygiene, Grüßen, „Bitte-Danke“, Takt, Stil, Korrektheit, Achtung, Wertschätzung, „Do’s“ und „Dont’s“ im beruflichen Alltag

- Was ist Takt, was ist Stil?
- Welchen Einfluss hat das persönliche Auftreten auf den Gesamteindruck?
- Wie man Arbeitskollegen, Mitarbeitern und Mitmenschen höflich und korrekt begegnet, zwischen gewünschter Nähe und erforderlicher Distanz?
- Wie man durch das richtige Zugehen auf den anderen und die richtige Anrede wichtige Sympathiepunkte gewinnt, welche Gesten der Höflichkeit man unbedingt kennen soll?



Trainer



DDr. Paul Eiselsberg

- Markt- und Meinungsforscher
- Lehrveranstaltungsleiter an der FH OÖ
- Unternehmens- und Strategieberater
- Trainingserfahrung: Kommunikation, Rhetorik, Moderation, Präsentation
- Ausbildung: Verhaltenstrainer, Strategieberater, Jurist und Sozialwissenschaftler



Daniel Mendl MSc.

- Vertriebsmitarbeiter in einem Unternehmen der Porsche Gruppe
- Referent für Kommunikation und Marketing an der Johannes Kepler Universität
- Trainingsschwerpunkte: Vertrieb, Verhandlung, Argumentation und Präsentation
- Externer Vortragender an der Johannes Kepler Universität und FH OÖ
- Ausbildung: Studium der Sozialwirtschaft, Sprecherausbildung



Klaudia C. Steiner

- Verkauf/Sales, Führung, Verhaltens- und Kommunikationstraining, Teambildung und Gruppendynamik, Erlebnispädagogik, Ressourcenarbeit, Coaching/Supervision
- Zielgruppe Führungskräfte, TrainerInnen und JungunternehmerInnen,
- Ausbildung: Berufsreifeprüfung, zert. NLP-Lehrtrainerin, Gruppendynamik, Team-coaching, Psychologisches Basiswissen / Gestalt- Hypnosetherapie, Erlebnispädagogik



Daniel Pascal

- Studium der Theaterwissenschaften und Schauspiel in Wien
- Schauspielengagements auf den Wiener Bühnen, Stadttheater Baden und von 1988 – 1998 am Landestheater Linz
- Regisseur, Theaterproduzent, Schauspieler und Autor

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen siehe wifi.at/ooe

IHR DIREKTER ANSPRECHPARTNER:

Sie haben Fragen zu Trainings in Kommunikation und Persönlichkeit? Sie möchten mehr wissen über ein Training, das punktgenau auf Ihre Anforderungen hin ausgerichtet ist? Ich freue mich auf ein Gespräch mit Ihnen:

DI Günter Znidersic, Produktmanager



WIFI Firmen-Intern-Training
Wiener Straße 150, 4021 Linz
Tel.: +43 (0)5-70 00-73 52
Mobil: +43 (0) 664/333 98 45
Fax: +43 (0)5-70 00-73 59
E-Mail: guenter.znidersic@wifi-fit.at
www.wifi-fit.at