

**Liebe Mitglieder,**

wussten Sie schon: inzwischen belegen unzählige wissenschaftliche Studien, dass die nonverbale Kommunikation über 93% der Wahrnehmung ausmacht!

In der nächsten Veranstaltung geht es genau um dieses Thema:

**Körpersprache – der Königsweg der Kommunikation**

**Wie Sie mit dem ersten Eindruck beeindrucken!**

Nach dem Fachvortrag werden Sie die Erkenntnis nicht mehr nur zufällig sondern ganz gezielt und bewusst in Ihrem Berufsleben einsetzen können, um Ihren Kunden für sich zu gewinnen. Durch die Sensibilisierung auf Ihre eigene Körpersprache, werden Sie automatisch auch auf die Ihres Gegenübers aufmerksamer. Ein unbezahlbarer Vorteil, wenn Sie zum Beispiel während eines Verkaufsgesprächs erkennen können, ob Ihr Kunde Ihr Angebot nur verbal bejaht oder dieses **tatsächlich** angenommen hat.

Denn nur so haben Sie die Chance, während dem Gespräch eine eventuelle „Kurskorrektur“ einzubringen, um den Kunden doch noch von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung zu überzeugen!

Der Fachvortrag geht noch weiter. Sie erhalten wertvolle Tipps für einen repräsentativen Auftritt: Sie werden auf Reden vor Publikum vorbereitet, um mit Einsatz der nonverbalen Kommunikation die Zuhörer ganz für sich zu gewinnen!

## Einzelne Module:

- Die Wichtigkeit des **ersten Eindrucks** – denn sie bekommt keine zweite Chance!
- Die **Wirkung** der Körpersprache – effektiv eingesetzt und Sie gewinnen!
- Der **korrekte Händedruck** – vom toten Fisch in meiner Hand bis zur Kneifzange
- **Der Arbeitsplatz** – ein Ort der nonverbalen Kommunikation „par excellence“!
- **Sensibilisierung** auf die Körpersprache  
Sitz- und Gangarten, Fußbewegungen, die Körperhaltung, Kopf und Hals, die Augen, der Mund, die Hände, die Finger
- „**Symmetrie**“ von Körpersprache – bewusst eingesetzt erzeugt sie unbewusste Sympathien
- **Sitzordnungen** – bewusstes Platzieren, um Konfrontationen zu vermeiden und darüber hinaus erfolgreiche Gespräche zu führen
- **Hierarchische Signale** und **Statussymbole**
- Die **Beeinflussung** und **Interpretation** von Körpersprache
- Die Gefahren der **Fehlinterpretationen**
- Eine **gelungene Rede** vor Publikum
  - Rahmenbedingungen einer Rede
  - Vorbereitungsphase, Beginn, Hauptteil und Schluss
  - Störungen in einer Rede

**Es gibt keinen Verkauf, es gibt nur Beziehungen!“ (B. Hanisch)**