



# Rhetorik und Körpersprache

**Ziel** Die Teilnehmer erhalten einen verständlichen Überblick über die wichtigsten Phasen und Werkzeuge einer erfolgreichen Kommunikation. Es wird deutlich, wann es mit einem Gesprächspartner „wie von selbst“ funktioniert und mit anderen nur sehr schwer. Es werden verschiedene Möglichkeiten einer professionellen Gesprächsführung, auch in schwierigen Situationen, vorgestellt und geübt. Die Teilnehmer lernen, wie man aus dem Stand eine freie, sinnhafte Rede hält und die Zuhörer dabei fesselt. Es werden spezielle rhetorische Techniken geübt, die einen hohen Wirkungsgrad in der Kommunikation bieten.

## Schwerpunkte

- Sprachliche Werkzeuge und nonverbale Ausdrucksmöglichkeiten
- Wahrnehmungstypen erkennen
- Vertrauensbasis herstellen auch mit „schwierigen“ Kunden
- Der richtige Einsatz von Fragetechniken
- Angleichen und Führen
- Genaue Problem- und Zielbestimmung
- Einwandbehandlung und Abschluss

Die Inhalte werden vertieft und mit Hilfe von Rollenspielen und Gruppenarbeiten individuell verankert. Das Seminar ist für Personaldienstleister zugeschnitten.

Sie lernen, durch eigenes Tun und durch Zusehen bei Anderen, die neuen Techniken anzuwenden und zu integrieren.

**Methoden** Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiel

**Material** Ausführliche Arbeitsmappe, ca. 110 Seiten

**Dauer** 2 Tage