



## Die besten Kommunikationstipps an einem Tag



Von Experten für Experten

## Die besten Kommunikationstipps an einem Tag - „Wer reden kann erobert die Welt.“

am Montag, den 23. November 2020 von 10.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Dozent: Patric P. Kutscher

Kommunikation ist die Grundlage für jede erfolgreiche Beziehung. Man kann nicht „nicht kommunizieren“, so der berühmte Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawik, denn Kommunikation findet jederzeit statt. In unserem Tagesseminar erlernen Sie effektive Techniken, mit denen Sie andere Menschen überzeugen, führen und motivieren können.

### **Was tun, wenn Sie aus dem Stegreif eine freie Rede halten sollen?**

- So fesseln Sie die Aufmerksamkeit des Publikums.
- Wie erstellen Sie in Kürze ein Stichwortmanuskript, nach dem Sie wirklich frei sprechen können?
- Wie wichtig ist ein überzeugendes und einnehmendes Erscheinungsbild und wie erreicht man es?
- Die Stimme muss „stimmen“ – was Ihre Stimme ausdrückt und wie Sie sie einsetzen.
- Haltung und Gestik, die Ihren Vortrags- und Präsentationserfolg deutlich steigern.

### **Selbstsicher und souverän in schwierigen Situationen**

- Schlagfertigkeit kann man lernen – so kontern Sie bei Fragen und Zwischenrufen und integrieren diese in Ihren Vortrag.
- Störversuche rechtzeitig erkennen und abfangen – so machen Sie Störer zu Ihren Anhängern.
- Erste Hilfe gegen die Auswirkungen von Lampenfieber.
- Was tun bei einem Blackout?

### **Wie Sie selbstsicher und kompetent auftreten**

- So wecken Sie Interesse und motivieren andere mit Worten.
- Wie Sie Aussagen treffen, nach denen man sich richtet.
- Wohin mit den Händen? – Haltungen und Gesten, die das Gesprächsergebnis bei Widerstand oder Anlehnung entscheidend verbessern können.

### **Am Anfang steht das Vertrauen**

- So gewinnen Sie das Vertrauen anderer.
- Aktives Zuhören als Grundfertigkeit der vertrauensbildenden Maßnahmen.
- Die Rogers – Methode als Schlüsseltechnik zur Einwandbehandlung.

## **Überzeugen Sie mit rhetorischen Mitteln**

- So setzen Sie sich durch, ohne sich Feinde zu machen.
- Wie Sie bei Diskussionen das Wort ergreifen und auch behalten.
- Wie nutzen Sie die Verkaufspsychologie bei einer erfolgreichen Präsentation.
- Der konstruktive und zielgerichtete Umgang mit Kritik und Ablehnung neuer Ideen und Vorschläge.
- Wie Sie durch die richtige Fragetechnik zum Ziel gelangen.
- Konfliktbewältigung im Gespräch: Kampftechniken im Gespräch erkennen, abschmettern oder selbst einsetzen.
- 3 Techniken für die konstruktive Führung von Konfliktgesprächen.

## **In Stresssituationen handlungs- und kommunikationsfähig bleiben**

- So bleiben Sie auch in schwierigen Situationen gelassen.

**Online-Anmeldung:** [www.sfa-immo-anmeldung.de/bfb-Veranstaltungen](http://www.sfa-immo-anmeldung.de/bfb-Veranstaltungen)

**Teilnahmegebühr:**

bfb-Mitglieder: 580,00 Euro

Teilnahmegebühr: 780,00 Euro

**Seminarort:**

Veranstaltungsraum der Südwestdeutschen Fachakademie der Immobilienwirtschaft e. V.,  
Schwalbacher Str. 38-42, 65183 Wiesbaden

**Parkmöglichkeiten:**

Parkhaus City II, Schwalbacher Str. 38-42, 65183 Wiesbaden

**Bundesverband der Fach- und Betriebswirte in der Immobilienwirtschaft e.V.**

Schwalbacher Str. 38-42, 65183 Wiesbaden

Fon: 06 11 950188 - 20

Fax: 06 11 950188 - 21

E-mail: [info@bfb-immo.de](mailto:info@bfb-immo.de)

[www.bfb-immo.de](http://www.bfb-immo.de)