

Körpersprache: Wissen und Trends speziell für Mitarbeiter im Vertrieb

IHR NUTZEN: Um bei Gesprächen oder Präsentationen erfolgreich zu sein, reicht die Kompetenz alleine nicht aus. Es kommt vielmehr darauf an, wie Sie das Gesagte „rüberbringen“, also Ihr Gegenüber durch Gestik, Mimik, Stimme und Körperhaltung für sich gewinnen können. Indem Sie Ihre eigene und die fremde Körpersprache und deren Wirkung kennen und vor allem auch das eigene Auftreten bewusst gestalten, vergrößern Sie Ihre Akzeptanz bei anderen.

Merke: 70 % der Kommunikation geschieht auf der nonverbalen Ebene. Dabei wird die Entscheidung sympathisch – unsympathisch innerhalb weniger Sekunden getroffen und ist kaum zu verändern.

Das Seminarziel

Den persönlichen Auftritt gestalten; Kaufsignale erkennen und umsetzen.

Das Seminar ist konzipiert für

Alle Führungskräfte die ihre körpersprachliche Ausdrucksweise optimieren und die Körpersprache anderer richtig deuten wollen.

Die Seminarinhalte

- ▶ **Körpersprache**
Körperhaltung (gerade, gebeugt, ablehnend, zustimmend, etc.)
Mimik, Bedeutungsumkehr, Lächeln – aber wann?
Stimme, Stimmung durch Stimmlage, Wirkung der eigenen Stimme
- ▶ **Das Gesagte körperlich umsetzen**
Soziale Distanz
- ▶ **Erscheinungsbild und Auftritt**
angemessene Kleidung (Anzug oder Jeans)
Dresscodes für Frauen, von der „Schminke bis zum Schuh“
leises unauffälliges Auftreten
der große Auftritt
- ▶ **Kultur-Codes, kulturelle Unterschiede**
- ▶ **Übungen mit Videoaufzeichnungen, Feedback**

Die Lehrmethoden

Vortrag, Einzelarbeit, Übungen, Gruppendiskussion, Feedback

Gruppenstärke

Maximal 12 Personen

▶ Termine

30. Juli 2010

- ▶ Teilnehmer
max. 12 Personen

▶ Dauer

1Tag
von 9.00 – 16.30 Uhr

- ▶ **Preis** Euro 590,00 + MwSt.

▶ Inklusivleistung

Ganztägig Warm-/Kaltgetränke
Snacks und Obst, Mittagessen
Schulungsunterlagen, Zertifikat

▶ Durchführung

Siegmund-Schuckert-Str. 17
68199 Mannheim

Weitere Seminare/Workshops zu

▶ Aufbauseminar

... Professionell Moderieren und Präsentieren

... Weitere Themen auf Anfrage

▶ Inhouse- /Firmenseminar/ Coaching

Maßgeschneidert für Ihren Bedarf.

DozentenInnen / TrainerInnen

Die Beurteilungen durch die Teilnehmer liegen für die Dozenten/Trainer bei einer Durchschnittsnote von 1 bis 1,3.

Praxiserfahrung und die permanente Weiterentwicklung unseres Teams ergibt eine Top-Seminarqualität für die sich Ihre Investition wirklich rechnet.

Seminaranmeldung

Anmeldung
anmeldung@comon.de

Investition
590,00 Euro zzgl. MwSt.
pro Teilnehmer und
Seminar

Inklusiv
Ganztägig Warm-/Kaltgetränke, Snacks u.
Obst, Mittagessen, Schulungsunterlagen,
Teilnahmezertifikat

Ich nehme teil am Seminar Körpersprache – Wissen und Trends speziell für Mitarbeiter im Vertrieb“

30. Juli 2010 in Mannheim

Name, Vorname

Position / Abteilung

Firma

Straße

PLZ / Ort

Tel. / Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Stornierungs- und Allgemeine Geschäftsbedingungen

Stornierungen oder Umbuchungen müssen schriftlich erfolgen. Stornierungen können bis 4 Wochen vor Seminarbeginn durch den Kunden kostenfrei erfolgen, sofern der com ▶ on BCC keine Kosten entstehen. Stornierungsanträge die nach Ablauf von der o. g. Frist (4 Wochen) jedoch spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn bei der com ▶ on BCC eingehen, wird eine Stornogebühr in Höhe von 50% der vereinbarten Gesamtvergütung in Rechnung gestellt. Später eingehende Stornierungswünsche können leider nicht berücksichtigt werden. Die Seminargebühr wird dann zu 100% (jeweils zzgl. 19% MwSt.) zur Zahlung fällig. Gerichtsstand ist Mannheim. Im Übrigen gelten unsere AGB.