

### 3 Tage Modul 4 Kommunikation

*"intensiver kommunizieren - stärker präsentieren - erfolgreicher verkaufen"*

Warum führen Akquise Gespräche häufig nicht zum Auftrag? Wie erreiche ich das Ziel des Coachings? Wie geht man souverän mit Konflikten um? Warum entstehen Missverständnisse? ....

Kommunikation mit Menschen ist gerade in unserer digitalisierten Welt wichtiger denn je. Ein persönliches Gespräch (vor allem in Coachings oder Seminaren) wird niemals eine SMS, eine WhatsApp oder einen social Media Beitrag ersetzen.

In dieser Ausbildung geben wir unseren Teilnehmern viele "Werkzeuge" an die Hand, damit diese sich intensiver auf ihre Kommunikationspartner einstellen können. In jeder Lebenslage, im Coaching, in Workshops, in der eigenen Präsentation und auch in der Akquise werden sie erfolgreicher und einfacher kommunizieren.

### Unsere Leistung und Themen:

- Vorbereitung – mentale Komponente (Gedankenmuster), Ausrichtung und Fokussierung
- Entschlüsselung des „Gehirncodes“
- Verschiedene Modelle – Schulz von Thun, Watzlawick, WD, VAKOG
- Die „Eisberg Illusion“, die „8% Regel“ und die Umsetzung mit EKS
- Souveräner Umgang mit „intrinsischen“ und „extrinsischen“ Konflikten
- Sagen oder fragen? Zielgerichtete und kundenorientierte Gesprächsführung
- Sagetechniken – wann sage ich was, wem, wie und warum?
- Fragetechniken – welche Frage zu welchem Zeitpunkt? Absicht und Verhalten, Übung
- Die interaktive Kommunikation – Klientengespräche, wie erreiche ich die Menschen?
- Vertiefung und Intensivierung des VAKOG Modells; Übung
- Richtig argumentieren – Nutzenargumentation oder Ideenargumentation; Übung
- Die „10 Worte Regel“ und die „Headline Technik“ zum Wecken des Interesses; Übung
- Erarbeiten eines persönlichen „Claims“; wertorientierte Positionierung
- Wie präsentiere ich mich, damit ich den „Draht herstelle“? Übung

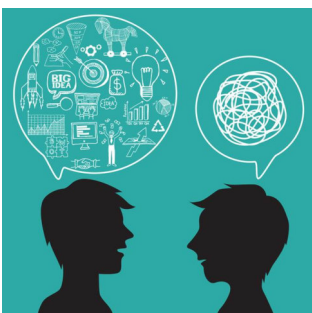
### Zielgruppe:

**Mentaltrainer, die Modul 1 absolviert haben**

**-Menschen, die eine neue berufliche Richtung einschlagen wollen**

**Quereinsteiger, Coaches, Trainer, Berater und alle die mit Menschen arbeiten**

### Inhalt



In dieser Ausbildung werden wir die verschiedenen Methoden und "Tools" direkt in die Praxis umsetzen. Jeder Teilnehmer wird u.a. für sich einen (oder mehrere) Claim(s) für die eigene Präsentation erarbeiten, um sich wirkungsvoll innerhalb von 10 Sekunden persönlich vorstellen zu können.



#### Weitere Infos:

**Dauer 3 Tage**

**Max. 10 Teilnehmer**

**Einzelpreis: 1 490.-€**

#### Im Paket mit Modul 1 erhältst Du:

4 Tage Modul 1: 1 990.-€

3 Tage Modul 4: 1 490.-€

Zusatzpaket Basic: 990.-€

**Gesamt: 4 470.-€**

**Deine Leistung: 3 350.-€**

**= Ersparnis 1 120.-€**

**= 25%**

Alle Preise sind inkl. 19% MwSt.

## Ziele & Vorteile

### Ziele und Vorteile

- Du erlernst die verschiedenen Methoden und Modelle der Kommunikation aus einer anderen Perspektive
- Du machst faszinierende Erfahrungen mit der Entschlüsselung des "Gehirncodes"
- Du lernst dich selbst besser kennen durch unsere Analyse Tools
- Du hast Spaß dabei
- Du weißt, wie du den „Draht“ herstellst mit deinen Kommunikationspartnern
- Du profitierst von der Erfahrung der Ausbilder mit vielen praktischen Beispielen
- Du erkennst sofort Mißverständnisse
- Du lernst, dich besser zu präsentieren
- Du erlernst die Nutzenargumentation
- Du erfährst, wie du mit einfachen Frage- und Sagetechniken mit einem Menschen im Rahmen eines Einzelcoachings intensiver kommunizieren
- Du bist in der Lage, Menschen in Konfliktsituationen zu helfen und diese zu lösen
- Du bekommst ein Konzept als Leitfaden zum Durchführen von eigenen Workshops mit allen Unterlagen inklusive Präsentation und vieles mehr
- Du bist in der Lage, nach der Ausbildung eigene Workshops über Kommunikation abzuhalten
- Du verdienst Geld
- Du baust dir evtl. eine neue berufliche Existenz auf oder erweiterst einfach dein Spektrum

## Referenten und Ausbilder Dagmar & Sepp Spreitzer



Gesellschafter und Geschäftsführer der powerbrain GmbH,  
Institut für angewandte Mentalstrategie

MEHR INFOS, TERMINE USW.

[www.powerbrain-institut.de](http://www.powerbrain-institut.de)

**powerbrain®**  
institut für angewandte mentalstrategie



powerbrain GmbH  
Institut für angewandte Mentalstrategie

Dominikus Käser Str. 28  
85391 Allershausen

Telefon: +49 8166 990311

E-Mail:  
sepp.spreitzer@powerbrain-institut.de