

SI-EL-PE-015-12-1 Psychologie in der Kommunikation [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Warum erreichen manche Menschen stets das, was sie sich vornehmen? Unser Kommunikationsverhalten basiert auf unseren Emotionen, Einstellungen und Eindrücken sowie auf unserer Erinnerung. Dank flexibler Strategien auf Grundlage moderner Psychologie und Kognitionswissenschaft ist es möglich, jede Form der Kommunikation zu vereinfachen und zu fokussieren. In unserem Seminar „Psychologie in der Kommunikation“ lernen Sie, wie Sie Ihre kommunikative Wirkung mit psychologischem Wissen und Know-how verbessern. Sie erfahren, warum manche Redner, Gesprächs- und Verhandlungspartner so wirken, wie sie wirken - und wie Sie sich diese Erfolgsgeheimnisse selbst aneignen können. Darüber hinaus trainieren Sie, die Techniken des Neuro-Linguistischen Programmierens einzusetzen, um Ihre Gesprächskompetenz zu stärken.

Kommunikative Kompetenz durch Neuro-Linguistisches Programmieren

In unserem Seminar „Psychologie in der Kommunikation“ trainieren Sie den Einsatz des Neuro-Linguistischen Programmierens in der Kommunikation. Sie lernen, die Grundlagen des NLP einzusetzen, um Ihre Wirkung auf Kollegen, Kunden und Konkurrenten zu analysieren und zu optimieren. Zu diesem Zweck eignen Sie sich den rhetorischen Perspektivwechsel als zentrale Technik für die präzise Analyse von Gesprächssituation und Gesprächsverlauf an. Indem Sie unter Anleitung unserer Experten üben, Gespräche zu planen und die Kommunikationsmodelle des Neuro-Linguistischen Programmierens anzuwenden, lernen Sie, Ihre Gesprächsziele strategisch geschickt zu verfolgen. Zugleich trainieren Sie in unserem Seminar auch, NLP während des Gesprächs einzusetzen, um durch verbale und nonverbale Kommunikation, Signale und Mikrosignale die Gesprächsführung zu übernehmen und zu behalten.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Neuro-Linguistischen Programmierens in der Kommunikation

- > Rhetorischer Perspektivenwechsel
- > Positionsverständnis
- > Ist- und Soll-Zustand der Kommunikation

Kommunikationsbasis schaffen

- > Ziele des Gesprächs definieren
- > Problemdeeskalation im Vorfeld
- > Sprache des Gesprächsteilnehmers durch Körpersprache beeinflussen

Neuro-Linguistische Elemente

- > Körpersignale und Mikrosignale

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 990,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 990,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de