

*Basis***Erfolgreiche Kommunikation –  
Rhetorik und Wirkung**


---

<b>Trainingsziele</b>	Was nützt es Ihnen, wenn eine Präsentation oder ein Gespräch im privaten/geschäftlichen Umfeld zwar fachlich akkurat, aber so unpersönlich und nichts sagend abläuft, dass beim Empfänger nur ein Bruchteil des Gesagten hängen bleibt. Was wäre, wenn Sie im entscheidenden Moment, die richtigen Worte, das Gefühl von Selbstsicherheit und die entsprechende Nachricht beim Empfänger platzieren könnten? Sie haben die Möglichkeit herauszufinden, warum Sie so sprechen und denken wie Sie es bisher getan haben und erhalten die Chance, sich Ihrer weiteren Entwicklungsschritte im Bereich Kommunikation bewusst zu werden.
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Körpersprache</li> <li>• Sender-Empfänger</li> <li>• Geisteshaltung zum Thema Kommunikation und Erfolg</li> <li>• Eisbergmodell</li> <li>• SVN (Sympathie vor Vertrauen vor Nutzen vor Preis)</li> <li>• Basis Fragetechnik</li> </ul>
<b>Zielgruppe</b>	Personen, die Umgang mit Kunden haben oder persönlich mit der Kommunikation eine nachhaltige Wirkung erzielen wollen.
<b>Kursunterlagen</b>	Seminarordner
<b>Kursdaten</b>	Donnerstag, 30. Juni 2016 9.00 bis 16.00 Uhr
<b>Anmeldeschluss</b>	20. Juni 2016
<b>Teilnehmerzahl</b>	min. 8/max. 15
<b>Kurskosten</b>	CHF 300.-
<b>Kursort</b>	Zürich, Binz Center
<b>Trainer/Kursleitung</b>	Raphaël Wolf
<b>Credits SFPO, Cicero</b>	7

---