Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Körpersprache

Körpersprache richtig deuten und Talente erkennen

Entdecken Sie das Geheimnis des Erfolgs im Umgang mit Menschen

Ausgangssituation:
Zu 80 % werden die Reaktionen und Entscheidungen unserer Gesprächspartner durch nonverbale Kommunikation getroffen. Sie treffen auf Ihr Gegenüber und entscheiden schon innerhalb von Sekunden, ob er Ihnen sympathisch ist oder nicht und wie das Gespräch verläuft. Zum einen nehmen wir hier die nonverbalen Aussagen unbewusst war, zum anderen die Körpermerkmale. Gerade die Verbindung zwischen Körpersprache und -merkmalen öffnet Ihnen ungeahnte Möglichkeiten, auch Menschen mit dem sogenannten Pokerface richtig zu analysieren und entsprechend mit Ihnen umzugehen.

Ziel:
In diesem Seminar lernen Sie körpersprachliche Aussagen richtig zu deuten. Anhand von Beispielen aus dem Berufsalltag werden Aussagen interpretiert und analysiert. Ein trainierter Gesprächspartner kann seine Körpersprache beherrschen und lenken, seine Körpermerkmale zeigt er uns jedoch immer. Sie lernen anhand der Körpermerkmalsdeutung, Ihr Gegenüber professionell und zuverlässig einzuschätzen und dadurch Ihre Gespräche erfolgreich zu steuern. Sie erhalten ein einmaliges Analysesystem, um zu erkennen, welche Argumente dem jeweiligen Verhandlungspartner schmecken und wie Sie ein gutes Klima erzeugen.

Schwerpunkte:
- Entschlüsseln Sie die körpersprachlichen Aussagen Ihres Gegenübers
- Verbale und nonverbale Kommunikation: Sprache – Gestik – Mimik
- Beachtung körpersprachlicher Signale
- Erkennen und optimieren der eigene körpersprachliche Aussagen
- Entdecken Sie Ihre Körpermerkmale und Talente in Gesprächssituationen
- Lüften Sie das Geheimnis Ihres Gegenübers: Sie entdecken, ob er Pausen benötigt und lernen, ob ein sachliches Argumente ihn überzeugt oder nicht
- Wahrnehmung und Analysefähigkeit verstärken
- Eigene Emotionen im Griff haben

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com