

Körpersprache

SEMINARZIEL

Dieses Seminar richtet sich an alle, die sich mit der Kommunikation beschäftigt, die authentisch und echt in jeder Lebenslage ist. Gespräche und Verhandlungen verlaufen leichter und erfolgreicher. Es wird die Fähigkeit trainiert, die eigene Körpersprache sowie die der Gesprächspartner zu beobachten und zu interpretieren und wirken zu lassen.

INHALTE

- Körpersprache und Gefühle
- Der Körper lügt nicht
- Der Körper eilt dem gesprochenen Wort voraus
- Regeln der nonverbalen Kommunikation
- Signale aus dem Unbewussten. Was verrät die Körpersprache?
- Möglichkeiten und Grenzen der Interpretation körpersprachlicher Signale
- Die Wirkung der Körpersprache: Reaktionen des Zuhörers/des Zuschauers
- Mimik, Gestik, Körperhaltung, Tonfall
- Wie wirkt meine Körpersprache auf andere?
- Der Blickkontakt: Aggression oder Sympathie?
- Revier- und Territorialverhalten beachten
- Die vier Distanzzonen
- Sitzordnung, Sitzhaltung und ihre Bedeutung
- Körpersprache in Führung und Verkauf
- Körpersignale und Statussymbole
- Körpersprachliche Sympathiehinweise
- Wie erkenne ich Täuschungsmanöver?
- Kulturelle Unterschiede in der Körpersprache

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die non-verbale Kommunikationssignale gezielt einsetzen, verstehen und somit Ihr Auftreten verbessern möchten.

DOZENT Nina Scheitweiler

ORT Diverse

SEMINARORGANISATION

Nina Scheitweiler, nina@scheitweiler.de, 0171-1402608, 06202-929960