



POWER RHETORIK

LEHRGANG FÜR KOMMUNIKATION UND FÜHRUNG
MAG. BERNHARD AHAMMER
MAG. WOLF HAGEN

BOZEN 2019/20

TRAININGS-STIL

1. **Einfache Praxistipps** statt komplizierten Theorien.
2. **Spannende Übungen** statt trockenen Vorträgen.
3. **Persönliches Training** statt allgemeinen Grundsätzen.

TRAININGS-EFFEKTE

1. **Steuerung in Gesprächen**
2. **Stabilität in Konflikten**
3. **Sicherheit als Redner**
4. **Überzeugungskraft in Argumentationen**
5. **Stärkung Ihrer Persönlichkeit**

TRAININGS-PROGRAMM

MODUL 1	Gesprächslenkung und Sitzungsführung	08.-09. November 2019
MODUL 2	Kommunikation in der Konfrontation	06.-07. Dezember 2019
MODUL 3	Argumentations- und Verhandlungstechniken	24.-25. Jänner 2020
MODUL 4	Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden	28.-29. Februar 2020
MODUL 5	Kommunikation und Persönlichkeit	03.-04. April 2020
TESTING	Abschluss und Zertifizierung	21. April 2020, 18.00 Uhr



Gesprächslenkung und Sitzungsführung

Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit

08.-09. November 2019

01

In unproduktiven Sitzungen werden Geld, Zeit und Nerven verschwendet. Endlose Redebeiträge und ewige Diskussionen lenken vom eigentlichen Ziel ab.

Mit gezielten Techniken können Sie Besprechungen effektiv lenken und kommen so schneller zum Ziel.

Im Seminar erhalten Sie die notwendigen Führungsinstrumente für Meetings und gewinnen so Sicherheit in der Rolle des Leiters.

SIE LERNEN

1. Sitzungen effektiv vorbereiten und gestalten
2. Psychologische Gruppenprozesse erkennen
3. Besprechungen strategisch lenken
4. Die Position des Moderators behaupten
5. Fragetechnik als Leitungs-Instrument einsetzen



Kommunikation in der Konfrontation

Konflikte souverän meistern

06.-07. Dezember 2019

02

«Wer einen kühlen Wind nicht aushält, hat auf hohen Gipfeln nichts verloren.»

Der kommunikative KÖnner verliert sich nicht in destruktiven Machtkämpfen, sondern beherrscht die Konfliktdynamik. Dazu müssen Sie Hintergründe und Psychologie von Konflikten durchschauen.

Im Seminar trainieren Sie Ihre persönliche Konfliktfähigkeit und können so Konfrontationen kompetent begegnen.

SIE LERNEN

1. Konfliktursachen erkennen und vermeiden
2. Stabil bleiben in Konfrontationen
3. Konflikte produktiv ansprechen
4. Lösungsstrategien für betriebliche Konflikte
5. Eigene Verhaltensmuster kennen und nutzen

Argumentations- und Verhandlungstechniken Rhetorische Tricks und ihre Abwehr

24.-25. Jänner 2020

03

«Es gibt nichts, was für den Erfolg im Leben so wichtig ist, wie die Kunst zu argumentieren.»

Wo Entscheidungen getroffen werden, muss auch argumentiert werden. Eine effektvolle Argumentation hilft Ihnen, auch in schwierigen Situationen den eigenen Standpunkt durchzusetzen.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie sich gegen rhetorische Tricks wehren und mit praktischen Argumentationstechniken Ihre Ziele erreichen.



SIE LERNEN

1. Argumente strategisch vorbringen
2. Rhetorische Tricks erkennen und abwehren
3. Schlagkräftig argumentieren durch Rhetorik und Körpersprache
4. Überzeugen statt überreden
5. Kooperationsstrategie statt «Brechstange»



Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden Die Macht des Wortes gezielt einsetzen

28.-29. Februar 2020

04

Zuhörer fesseln und das Publikum in seinen Bann ziehen.

Das ist die Basis für einen packenden Vortrag, mit dem Sie andere von Ihren Anliegen überzeugen.

Wir verbessern Ihre persönlichen Sprachmittel in Vorträgen und Statements. So steigern Sie Ihre positive Wirkung und vermarkten sich erfolgreicher.

SIE LERNEN

1. Reden ohne Ängste
2. Optimale Vorbereitung und Aufbau einer Rede
3. Stärken und Schwächen im eigenen Redestil erkennen und gestalten
4. Körpersprache als Kommunikationskanal wirkungsvoll einsetzen
5. Überzeugen statt informieren durch spezifische Redemodelle



Kommunikation und Persönlichkeit Ihr persönliches Stärken-/Schwächenprofil

03.-04. April 2020

05

Im Beruf müssen Sie Menschen und ihre Eigenheiten schnell erkennen und darauf eingehen.

Anhand eines Persönlichkeitsmodells können Sie sich selbst und andere besser einschätzen und die Wechselwirkung der Persönlichkeiten besser verstehen. Dadurch können Sie auf Kunden und Mitarbeiter gezielter einwirken.

Diese Modelle zeigen Ihnen Ihre Entwicklungsmöglichkeiten, um Schwächen zu erkennen und Stärken auszubauen.

SIE LERNEN

1. Das Farbmodell der Persönlichkeiten und sein praktischer Einsatz
2. Welche Wirkung hat der eigene Kommunikationsstil
3. Analyse des persönlichen Stärken-Schwächenprofils
4. Persönlichkeitstypen erkennen und lenken
5. Entwicklung und Orientierung der Typen

Referenzen

Finstral AG

Stahlbau Pichler

HOPPE

Progress AG

A. Loacker AG

Athesia AG

Milkon

GKN Sintermetals

Schweitzer Project AG

Raiffeisen Landesbank

Autotest AG

Brauerei Forst AG

Investition

€ 2.390,- Lehrgang inklusive Skripten

€ 100,- Frühbucherbonus (bis 15.10.2019)

Förderungsmöglichkeiten über deutsche und ladinische Berufsbildung:

+39 (0471) 416930

Kontakt

Comment

Kommunikationsentwicklung

Mag. Bernhard Ahammer

+43 (0)664 15 30 183

office@comment.at

www.comment.at

PARTNERHOTEL EBERLE **** BOZEN



Obermagdalena, 39100 Bozen – Südtirol – Italien, Verpflegungspauschale pro Modul € 48,-
Seminarzeiten: Freitag 9.00 – 17.30 Uhr, Samstag 9.00 – 17.30 Uhr



Mag. Bernhard Ahammer

Akademisch geprüfter Kommunikationstrainer

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Personalwirtschaft
- Verkaufs-Leiter bei Media Consult für Radio Tirol und Sat1
- Ausbildung zum akad. geprüften Kommunikationsberater
- NLP-Ausbildung am Austrian Institute für NLP in Wien
- Ausbildung für Themenzentrierte Interaktion in Salzburg
- 20 Jahre und mehr als 2000 Seminare Erfahrung

Mag. Wolf Hagen

Unternehmer, Trainer und Unternehmensberater

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Marketing und Personalwirtschaft
- Langjährige Erfahrung als leitender Angestellter und Unternehmer
- Spezialist für strategische Ausrichtung, Organisation und Führung von KMU's
- Lehrbeauftragter zum Thema Kommunikation, Rhetorik und Selbsterfahrung an öffentlichen Bildungseinrichtungen in Österreich und Italien
- Trainer für Organisations- und Kommunikationsentwicklung in Unternehmen