

A man with a beard and short brown hair, wearing a dark suit, white shirt, and red tie, is wearing large red boxing gloves. He is looking directly at the camera with a slight, confident smile. The background is a plain, light-colored wall with a large, soft, circular light source visible in the upper right.

POWER-RHETORIK

FÜR UNTERNEHMER

LEHRGANG FÜR KOMMUNIKATION UND FÜHRUNG

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	20.-21. Oktober 2023
MODUL 2	Kommunikation in der Konfrontation	23.-24. November 2023
MODUL 3	Argumentations- und Verhandlungstechniken	19.-20. Jänner 2024
MODUL 4	Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden	22.-23. Februar 2024
MODUL 5	Kommunikation und Persönlichkeit	05.-06. April 2024
TESTING	Abschluss und Zertifizierung	25. April 2024, 18.00



Gesprächslenkung und Sitzungsführung

Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit

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 Leitungsinstrument einsetzen



Kommunikation in der Konfrontation

Konflikte souverän meistern

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

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

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

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

Investition

- € 2.490,- + MwSt. Lehrgangsbeitrag inklusive Skripten
- € 100,- Frühbucherbonus (bis 31.07.2023)
- € 500,- Wirtschaftsbund Mitgliederbonus

Rahmen

Ort: Reschenhof, Bundesstraße 7, 6068 Mils bei Hall
Zeit: Freitag 09.00 – 17.30; Samstag 09.00 – 17.30

Kontakt

Comment - Kommunikationsentwicklung
Mag. Bernhard Ahammer
+43 (0)664 15 30 183
office@comment.at
www.comment.at



BURTON 

Raiffeisen 

Loacker

WKO 
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL

 **ÖVP**

KLAFS
MY SAUNA AND SPA

PHYSIO  **THERM**[®]
Infrarotkabinen



LIEBHERR

OHV 

HELLA


FRÖSCHL BAU



Bernhard Ahammer

Akademisch geprüfter Kommunikationstrainer

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Personalwirtschaft
- Studium der Kommunikationspsychologie
- Verkaufs-Leiter für Radio Tirol und Sat1
- Ausbildung zum akademisch geprüften Kommunikationsberater in Innsbruck
- NLP-Ausbildung am Austrian Institute für NLP in Wien
- Ausbildung für Themenzentrierte Interaktion (TZI) in Salzburg
- 25 Jahre und mehr als 2500 Seminare Erfahrung

IHR TRAINER

Wolf Hagen

Trainer, Berater, Unternehmer und Autor

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Personalwirtschaft und Marketing
- Langjährige Erfahrung als leitender Angestellter und Unternehmer
- Berater für strategische Ausrichtung und Organisationsentwicklung von KMU's
- Trainer zum Thema Kommunikation, Führung, Verkauf und Persönlichkeit
- 10 Jahre und mehr als 1000 Seminare Erfahrung

