

A man with a beard and short dark 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

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	24.-25. Oktober 2025
MODUL 2	Kommunikation in der Konfrontation	27.-28. November 2025
MODUL 3	Argumentations- und Verhandlungstechniken	16.-17. Jänner 2026
MODUL 4	Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden	19.-20. Februar 2026
MODUL 5	Kommunikation und Persönlichkeit	02.-03. April 2026
TESTING	Abschluss und Zertifizierung	22. April 2026, 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. Die Harvard-Strategie für Verhandlungen
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 07.10.2025)
- € 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**<sup>®</sup>  
Infrarotkabinen

**SIEMENS**

**LIEBHERR**

**ÖHV** 

**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