

A man with a beard and short brown hair, wearing a dark suit, a red tie, and 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  
MAG. BERNHARD AHAMMER

Nals 2025/26

## 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	10. – 11. Okt. 2025
MODUL 2	Kommunikation in der Konfrontation	20. – 21. Nov. 2025
MODUL 3	Argumentations- und Verhandlungstechniken	09. – 10. Jan. 2026
MODUL 4	Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden	12. – 13. Feb. 2026
MODUL 5	Kommunikation und Persönlichkeit	27. – 28. März 2026
TESTING	Abschluss und Zertifizierung	16. 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 Leitungs-Instrument 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

Zirkonzahn®

 GRUBER®  
LOGISTICS

 GKN SINTER METALS

 HGV

alupress

 ACS®  
IT's at your side

 autotest

 mila  
SÜDTIROL  
senni

 FORST

 ATHESIA

 FINSTRAL

 Loacker

 euroclima®  
We care for better air

 schweitzer

 duka

 INNERHOFER

 Raiffeisen  
Raiffeisenverband Südtirol

 PROGRESS

 PICHLER  
Stahlbau & Fassaden

 Niederstätter



## Investition

€ 2.490,- Lehrgang inklusive Skripten

€ 100,- Frühbucharbonus (bis 20.09.2025)

Förderungsmöglichkeiten:

Deutsche und ladinische Berufsbildung:

+39 (0471) 416930

## Ort:

Bildungshaus Lichtenburg, Nals

Verpflegungspauschale: 28 € pro Modul

## Kontakt

Comment - Kommunikationsentwicklung

Mag. Bernhard Ahammer

+43 (0)664 15 30 183

office@comment.at

www.comment.at



## 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