

---

## Mitarbeiter miteinander

---

### Körpersprache

Durch die Kenntnis der Körpersprache gewinnen wir Informationen, die unsere Gesprächspartner nicht hinter Worten verbergen können. Mit dem bewussten Einsetzen der Körpersprache erzielen wir eine höhere Wirkung und wecken das Vertrauen unseres Gesprächspartners.

Jede rhetorische Kenntnis ist zwecklos, wenn sie nicht zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt wird. Der richtige Zeitpunkt kann durch die Körpersprache erkannt werden.

In diesem Seminar lernen Sie den Unterschied von „Wie wirke ich?“ und „Was meine ich?“. Schon bei der ersten Begrüßung vermitteln wir mehr Informationen über uns, als uns bewusst ist. Dasselbe gilt für unser Gegenüber. Worte können lügen, doch der Körper lügt NIE.

Jeder Mensch wirkt durch sein Verhalten als Reiz auf seine Umgebung. Menschen reagieren auf diese Reize. Das bewusste Wahrnehmen ermöglicht uns erst die Änderung unseres eigenen Verhaltens und gibt uns die Fähigkeit, ein Gespräch zu lenken.

### Ihr Nutzen:

Geben Sie ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, die Signale der Kunden richtig zu deuten und ihre eigenen besser einsetzen zu können.

### Für:

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmen, die auch im direkten Kontakt überzeugend sein müssen.