

präsentiert



**Gesprächsführung I**  
**Verbale und nonverbale**  
**Kommunikation**

**Termin:** 25. + 26. August 2018  
9.30 bis 17.00 Uhr  
Eugendorf

**Ihre Investition:** € 336,- exkl. Verpflegung

Einstieg in die Welt der verbalen und nonverbalen Kommunikation

„Man kann nicht nicht kommunizieren“. (Paul Watzlawick)

Wie teilt sich unsere Kommunikation in Wort, Modalität und Körperphysiologie auf? Grundsätze für eine funktionierende Gesprächsführung werden besprochen und die Wirkung in der „wirklichen Welt“ herausgefiltert.

Ihre Körpersprache ist der Schlüssel für Vertrauensaufbau, denn es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck“. Schon bei der Begrüßung erreichen Sie, dass Ihr Klient jetzt schon weiß, dass er/sie bei Ihnen in den besten Händen ist. Sie „spiegeln“ Ihr Gegenüber und erzeugen dadurch das Gefühl der Sicherheit in einem geschützten Rahmen. Ihr Klient merkt sofort den respektvollen Umgang und die Wertschätzung seiner Person.

Menschen wollen in der Sprache angesprochen werden, die sie selbst bevorzugt verwenden. Sprechen Sie Ihre Klienten, in dem seinem bevorzugtem Repräsentationssystem an, entsteht Vertrauen, welches Sie bei Ihrer Expertentätigkeit unterstützt. Damit haben Sie die nächste KOMPETENZ erreicht. Dafür gibt es die 5 Sinne in der Gesprächsführung. Der Zauberschlüssel unserer fünf Sinne - **VAKOG**

**V** = Visuell / SEHEN, **A** = Auditiv / HÖREN, **K** = kinästhetisch / FÜHLEN,  
**O** = olfaktorisch / RIECHEN, **G** = gustatorisch / SCHMECKEN



[www.brainlp.at](http://www.brainlp.at)  
0664/88432891

Alle im Modul 1 angeführten Techniken machen Sie sowohl im Berufs- als auch im Privatleben zum **KOMPETENTEN** und im wahrsten Sinne des Wortes **VERSTÄNDNISVOLLEN** Gesprächspartner.

präsentiert



**Gesprächsführung II**  
**Effektive Sprachmuster**

- Termin:** 15. + 16. August 2018  
9.30 bis 17.00 Uhr  
Eugendorf
- Ihre Investition:** € 336,- exkl. Verpflegung
- Voraussetzung:** Gesprächsführung I

### Effektive Sprachmuster in der Therapie

In diesem Modul geht es um zu verstehen, wie Ihr Klient motiviert wird. Wie er vom Symptom zur Ursache zu gehen und dadurch Entscheidungen treffen kann. Sobald Sie die Sprachmuster Ihres Klienten erkennen, können Sie Ihre Sprache so abstimmen, dass sie die maximale Wirkung für Ihren Klienten hat.

Durch das Erkennen und Verwenden von Sprachmustern lassen sich nicht nur Verhalten und Motivation vorhersagen, es ist auch das ideale Mittel um herauszufinden, welche Kriterien für den Klienten wichtig sind.

Menschen wollen in der Sprache angesprochen werden, die sie selbst bevorzugt verwenden. Sprechen Sie Ihre Klienten, mit seinen Sprachmustern an, entsteht sofort Vertrauen, welches Sie bei Ihrer Expertentätigkeit unterstützt. Zu gleicher Zeit erhalten Sie das nötige Vertrauen Ihres Klienten

Sie erzeugen unmittelbar Vertrauen zwischen Ihnen und Ihren Klienten. Das bewirkt eine Öffnung und Sie können dadurch besser die Ursache erkennen – und die Energie Ihres Klienten verändern..... Und damit erreichen Sie Nachhaltigkeit in Ihrer „Expertentätigkeit“



[www.brainlp.at](http://www.brainlp.at)  
0664/88432891

Auch die in diesem Modul angeführten Techniken machen Sie sowohl im Berufs- als auch im Privatleben zum **KOMPETENTEN** und im wahrsten Sinne des Wortes **VERSTÄNDNISVOLLEN** Gesprächspartner.