

Aufbauseminar:

Wie ein offenes Buch II

Körpersprache & Aktives Zuhören**Wer profitiert davon?**

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die nach dem Basisseminar „Wie ein offenes Buch“ noch weiter an ihrer Wahrnehmung von Körpersprache und den Techniken des Aktiven Zuhörens arbeiten möchten

Ausgangssituation:

Sie führen immer noch täglich viele Gespräche, sind sicher in Ihrer fachlichen Argumentation und brennen für Ihre Inhalte – und nach dem Basisseminar „Wie ein offenes Buch“ sind Sie im Umgang mit Körpersprache und Ihrer Präsenz deutlich besser geworden. Sie kennen die Grundlagen des Aktiven Zuhörens, stellen die richtigen Fragen zur richtigen Zeit und wissen um den Stellenwert von Blickkontakt und der Spiegeltechnik.

Teilweise macht Ihr Gegenüber Sie aber noch nervös, steckt Sie mit seinem Stress an oder weicht Ihren Blicken aus. Außerdem finden Sie es manchmal schwierig, elegant aus dem Gespräch herauszukommen oder zwei Gesprächspartnern gleichzeitig gerecht zu werden.

Wenn Ihnen davon etwas bekannt vorkommt, ist „Wie ein offenes Buch II“ genau das richtige Aufbauseminar für Sie.

Die wichtigsten Themen im Überblick:

- *Wie kann ich Füllwörter erkennen und vermeiden?*
- *Wie halte ich unangenehme Sprechpausen meines Gegenübers aus?*
- *Wie gehe ich mit Stress und Zeitdruck um?*
- *Wie lasse ich mich nicht von der Hektik meines Gegenübers anstecken?*
- *Wie gehe ich mit fehlendem Blickkontakt meines Gegenübers um?*
- *Was muss ich bei mehreren Gesprächspartnern beachten?*
- *Wie kann ich meine Fähigkeiten des Aktiven Zuhörens verbessern?*
- *Wie erkenne ich versteckte Absichten meines Gegenübers?*
- *Wie finde ich einen angemessenen Gesprächsabschluss?*

Optionale Videoanalyse:

ja

Teilnehmerzahl:

10-14 Teilnehmer/innen

Wie lange?

4-6 Stunden

Empfohlene Folgeseminare:

- ▶ *Sagen, ohne zu sprechen*
- ▶ *Ich sehe was, was du nicht siehst*
- ▶ *Im Gleichgewicht*
- ▶ *Nie mehr Schachmatt!*
- ▶ *Wirken & Bewirken*