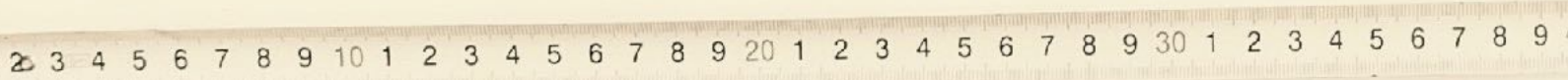




BRIDGEHOUSE
PROFESSIONAL
COMMUNICATION

Menschen gewinnen



Professional Communication

Schlüssel für mehr Erfolg

»Verstehen kommt
vor einverstanden
sein.«

Egal, ob in Meetings oder Präsentationen, ob in der Zusammenarbeit im Team oder im Kontakt mit Kund:innen und Kooperationspartner:innen, beruflich oder privat: In allen Situationen des Lebens entscheidet die Art und Weise wie kommuniziert wird über Erfolg oder Misserfolg. Eine erfolgreiche, professionelle Kommunikation ist damit die Basis Deines persönlichen Lebenserfolgs und Kern unternehmerischer Produktivität. In diesem zweitägigen Intensivtraining erlangst Du als Teilnehmer:in wesentliche Einblicke in die Gesetzmäßigkeiten, Mechanismen und Wirkungsweisen der zwischenmenschlichen Kommunikation.

Im Mittelpunkt steht die Reflexion Deiner Kommunikationsgewohnheiten und eine Sensibilisierung für gewinnende Verhaltensweisen im Gespräch. Du erhältst hierzu praktische und im Unternehmensalltag bewährte Werkzeuge und Argumentationstechniken. Du gewinnst an positivem Einfluss, Überzeugungskraft und authentischer Wirkung auf Deine Gesprächspartner. Du steigerst Deine soziale Kompetenz und nutzt sie stärker als bisher für Deine persönlichen Ziele – ein Leben lang.

Seminarinhalte

Wie man Menschen gewinnt

Der Mensch im Spiegel

Meine Kommunikationsgewohnheiten und Ich.

Kann man lernen sympathisch zu sein?

Die fünf Säulen der Handlungskompetenz und das
Lernen neuer Verhaltensweisen.

Willkommen in der Steinzeit!

Innenansichten des Artgenossen Mensch.

Spielregeln

Offene und geheime Regeln der Kommunikation.

Einstellung und Verhalten

Wege zur einer authentischen und überzeugenden
Kommunikation.

Körpersprache

Signale verstehen, mit dem Körper überzeugen.

Verstehen kommt vor einverstanden sein

Aktives Zuhören und fördernde Stimuli im Gespräch.

Spiegeltechnik

Der sinnvolle Einsatz von Verständnis und
Zustimmung.

Seminarinhalte

Wie man Menschen gewinnt

Die vier Seiten einer Nachricht

Was man mit dem 4-Ohren-Modell Friedemann Schulz von Thuns durchschauen und für die Gesprächsziele nutzen kann.

Themenzentrierte Interaktion (TZI)

Das Zusammenspiel im Gespräch.

Der Zehn-Stufen-Plan

Gesprächsaufbau und Dialektik.

Mit Gruß von Sokrates

Fragetechnik für Profis. Gesprächs- und Ergebnissteuerung durch Fragen.

Was uns antreibt ...

Selbstwertgefühl und Einflussnahme im Gespräch.

Wie man Menschen gewinnt ...

Ausgewählte Werkzeuge der Argumentation zur Steigerung der persönlichen Überzeugungskraft.

Killerphrasen und Gesprächstorpedos

Einführung in eine wirksame Einwandbehandlung in schwierigen Gesprächssituationen.

Praxis, Praxis, Praxis

Übungen und Praxisbeispiele mit Videofeedback.



Henning Gerstner

Henning Gerstner

Trainer

» Arbeit neu
denken«

Henning Gerstner arbeitet mit seinen Teilnehmer:innen mit Leidenschaft an den Themen, Kommunikation, Führung und Präsentation. Er bringt Dinge auf den Punkt und eröffnet neue Wege, eigene Fähigkeiten und gewinnbringende Denkmuster auszubauen.

Mehr als zehn Jahre arbeitete Henning Gerstner in den renommiertesten deutschen und internationalen Werbeagenturen. Seine Erfahrungen aus der jahrelangen Zusammenarbeit mit Kunden und Mitarbeiter:innen, in Präsentationen und Problemlösungsprozessen, fließen heute in seine Trainings in Form anschaulicher Praxisbeispiele gepaart mit fundiertem Hintergrundwissen in Puncto zwischenmenschlicher Kommunikation und Führung ein. Seine Freude am Ausprobieren, Machen und unterhaltsamen Lernen führen zu schnellen Lernerfolgen bei seinen Teilnehmenden. »Eine professionelle und partnerorientierte Kommunikation ist die Basis für Produktivität, Innovation und Unternehmenserfolg!« lautet sein Credo. Und: »Kommunikation kann man lernen wie andere Dinge auch!«

Henning Gerstner ist leidenschaftlicher Ausdauersportler und lebt mit seiner Frau und Sohn in Berlin, Prenzlauer Berg.

Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtrainings finden Sie auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

22. – 23. März 2022, in Berlin

Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um 10.00 Uhr und endet am letzten etwa gegen 17.00 Uhr. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Dir und den anderen Teilnehmer:innen vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmer:in solltest Du Dich voll und ganz auf das Training und Dich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Orte mit Raum und Ruhe. Wir achten auf gesundes, leckeres Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung soll Spaß machen.

Teilnehmer:innen

Das Seminar richtet sich an alle Menschen, die sich mit erfolgreicher, professioneller Kommunikation beschäftigen. Die Teilnehmer:innen kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal zwölf beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an **hello@bridgehouse.de** senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Euch in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmenden begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Verständnis.



BRIDGEHOUSE

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany
www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0