



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:innen. 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.



Nima Gholigha

# Nima Gholiagha

Trainer

Wann hast Du das letzte Mal etwas zum ersten Mal gemacht? In seinem Berufsleben kann Nima Gholiagha diese Frage immer schnell beantworten. Gestern. Ob bei der Produktion und Gestaltung globaler audiovisueller Marketing-Kampagnen, als Station Voice, Dozent, langjährige Führungskraft oder als Trainer, seit über 25 Jahren springt er jeden Tag ins kalte Wasser.

Fast die Hälfte seines Berufslebens hat er im Management und in der Geschäftsleitung verbracht. Er hat gelernt, wie man erfolgreich Mitarbeiter:innen begleitet und führt und wie man den richtigen Ton findet. Nicht nur im Studio, sondern vor allem in der persönlichen Ansprache. Denn er ist überzeugt, dass die meisten Menschen auf lange Sicht nicht der lautesten Person folgen, sondern derjenigen, die ihnen vertraut und an sie glaubt.

Als zertifizierter Businesstrainer begleitet Nina seine Teilnehmenden in den Bereichen Professional-Communication und Leadership. Als Stimmtrainer bietet er Unterstützung für alle, die ihre Stimme als machtvolles Werkzeug nutzen wollen. Heute führt er genau die Trainings durch, die er früher gerne selbst gehabt hätte. Menschen dabei zu begleiten, Dinge das erste Mal zu machen, ihre Wirksamkeit zu erhöhen und zu Wachstum zu befähigen ist Nimas Antrieb.

## Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtraining findest Du auf unserer Website unter [bridgehouse.de/termine/das-offene-bridgehouse-trainingsprogramm/](https://bridgehouse.de/termine/das-offene-bridgehouse-trainingsprogramm/).

**10. – 11. Oktober 2024 in Berlin**

## Zeiten

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

## Seminarort

Die Teilnehmenden sollen sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deep Work! Deshalb wählen wir Räumlichkeiten mit ausreichend Platz und Ruhe.

## 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 acht bis zehn beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

## Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.590 €** 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](mailto: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](https://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0