



**TopThema: Immer die richtige Antwort parat – kann man Schlagfertigkeit lernen?!**

Bitte fordern Sie kostenfrei unser Jahresprogramm 2012 an!

**Inhaltsverzeichnis**

[Immer die richtige Antwort parat – Kann man Schlagfertigkeit lernen?!](#)

[Menschenkenntnis – Der Schlüssel zum Erfolg](#)

[Freikarte für Sie – Treffen Sie uns auf der Personal 2012 in Hamburg](#)

**Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,**

immer die richtige Antwort parat – kann man [Schlagfertigkeit](#) lernen?!

Wie kommt es eigentlich, dass sich manche Menschen nach Gesprächen umdrehen, weggehen und dann erst realisieren, was sie hätten sagen sollen? Denken Sie an Markus Lanz – den neuen „Wetten, dass...“-Moderator. Er beherrscht die hohe Kunst der Schlagfertigkeit aus dem „FF“! Diese Kunst ist begehrt, nur leider beherrscht sie nicht jeder. Aber – man kann sie lernen.

Wichtig ist zunächst, dass Ihre innere Haltung stimmt: Seien Sie davon überzeugt, dass Sie sich wehren dürfen, im Berufsleben sogar wehren müssen. Dann werden Sie sich darüber im Klaren, dass es Denkblockaden gibt, die unsere [Schlagfertigkeit](#) hemmen. Unter anderem zu nennen sind die vier sogenannten „B.R.A.V.-Reflexe“. ("Bescheid-und-bemüht-", "Rechtfertigungs-", "Antwort-" und "Verpflichtet-Fühlen-Reflex"). Diese Reflexe bilden nach Hans-Ulrich Schachtner ein antrainiertes Verhaltensprogramm ab, mit dem wir uns voraussagbar und angepasst verhalten.

Doch um schlagfertiger zu werden, müssen diese Reflexe zunächst einmal erkannt, und dann im Anschluss ausgehebelt werden. Nach diesem Schritt können Sie Ihr geändertes Verhaltensmuster für die nötige Schlagfertigkeit nutzen. Jedoch ist eine saftige Portion sympathischer und positiver Ausstrahlung, sowie ein wenig Humor, unbedingt von Nöten, damit Sie in der Königsklasse der Schlagfertigen weiter aufsteigen.

Sie wollen gleich anfangen zu trainieren? Wie Sie elegant auf persönliche Angriffe reagieren können, erfahren Sie in dem Seminar „[Schlagfertigkeitstraining - Sicher und schnell reagieren](#)“. Hierbei wird den Teilnehmern eine Vielzahl von Methoden erläutert, damit Sie bei Präsentationen, Meetings oder auch am Telefon effektiv auf unangenehme Äußerungen reagieren können. Der besondere Bestandteil des Seminars ist das praxisnahe Training innerhalb der Gruppe. Dadurch ist es möglich, wertvolle Techniken für einen verbalen Schlagabtausch kennenzulernen und daraufhin gezielt im richtigen Moment einzusetzen.

Falls Sie hierzu oder zu anderen Themenbereichen Fragen haben sollten, wenden Sie sich telefonisch an uns: 0251-202050 oder besuchen Sie uns auf unserer Homepage [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz).

**Mit Praxis-Seminaren 2012 noch erfolgreicher werden:**

[Schlagfertigkeitstraining - Sicher und schnell reagieren](#)

14. - 15.05.2012, Münster  
20. - 21.09.2012, Münster

**Wie wirke ich auf andere?**

19. - 20.04.2012, Hamburg  
03. - 04.05.2012, Münster  
14. - 15.06.2012, Hamburg  
02. - 03.07.2012, Münster  
16. - 17.08.2012, Hamburg

**Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten**

19.04. - 20.04.2012, Münster  
24.05. - 25.05.2012, Hamburg  
04.05. - 05.06.2012, Münster  
26.07. - 27.07.2012, Hamburg  
23.08. - 24.08.2012, Münster

**Rhetorik**

22. - 23.03.2012, Münster  
26. - 27.04.2012, Münster  
21. - 22.05.2012, Münster  
04. - 05.06.2012, Hamburg  
21. - 22.06.2012, Hamburg

**Verkaufstraining**

07. - 08.05.2012, Münster  
02. - 03.07.2012, Münster  
27. - 28.08.2012, Münster  
25. - 26.10.2012, Münster

## Menschenkenntnis - Der Schlüssel zum Erfolg!

Wie erreiche ich das gewünschte Ergebnis im **Verkaufsmeeeting**? Welche Strategie muss angewendet werden, damit Spitzenleistungen erbracht werden? Die Lösung: Dekodieren Sie das Verhaltensmuster Ihres Gegenübers. Schärfen Sie Ihre Menschenkenntnis. Wenn Sie die Persönlichkeitsmuster Ihres Kunden besser und schneller erfassen und „dekodieren“ können, erreichen Sie auch Ihre Vertriebsziele leichter. Ein besserer Verlauf des Gesprächs, zufriedener Kunden und daraus resultierend ein höherer **Verkaufserfolg** sind sicherlich Bestandteile eines möglichen Ergebnisses. Die **Vertriebsseminare** zu diesem Thema sind in diesem Hinblick brandneu überarbeitet - der Praxisanteil in den Seminaren des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann ist weiter erhöht. Bitte sprechen Sie uns bei Fragen zu unserer Methodik an: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz) oder unter 0251 / 202050.



## Treffen Sie uns in Hamburg! Personalmesse vom 9. - 10. Mai 2012

Norddeutschlands größte Fachmesse für Personalmanagement vom 9. - 10. Mai 2012

– Sie finden uns in Halle 4, Stand B.34

Geöffnet für Personaler, Personalmanager und Weiterbildungsinteressierte!  
Wenn Sie Interesse an einer Freikarte haben, sprechen Sie uns gerne an!  
Telefon: 0251 202050 oder per E-Mail [freikarte@kitzmann.biz](mailto:freikarte@kitzmann.biz)

## Jedes Seminar findet statt!

Mit uns haben Sie Planungssicherheit, denn wir bieten Ihnen eine Durchführungsgarantie für alle unsere Seminare. Jederzeit können Sie uns unter

Telefon: +49 251 202050

erreichen. Durch Ihre Teilnahme profitieren Sie vom Erfahrungswissen anderer!



## Service-Links

- [Online-Version des Newsletters](#)
- [Newsletter weiterempfehlen](#)
- [Kontakt](#)
- [Newsletter abbestellen](#)

**Management-Institut Dr. A. Kitzmann auf:**

## Impressum

**Herausgeber:**  
Management-Institut Dr. A. Kitzmann

**Geschäftsführer:**  
Dr. Arnold Kitzmann  
Dr. Jana Völkel-Kitzmann  
Dr. Gunnar Kitzmann

Dorpatweg 10, 48159 Münster  
Telefon: +49 251 202050



## Unsere iPhone-App zum Download:



Telefax: +49 251 2020599  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz)  
Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)