

Bitte hier klicken, falls die E-Mail nicht richtig angezeigt wird.



Ihr Weiterbildungs-Newsletter

Ausgabe September 2013

TopThema: [Lenken-Beeinflussen-Überzeugen](#)

Bitte fordern Sie unsere [Termine 2013](#) an!

Inhaltsverzeichnis

[Lenken-Beeinflussen-Überzeugen](#)

[Die Kraft der positiven Aggressionen](#)

[Einladung zum Vortrag!](#)

[Seminare als Clips im eigenen YouTube-Kanal: Dr.KitzmannSeminarTV](#)

[Die Garantie für Sie - jedes Seminar findet statt](#)

Lenken-Beeinflussen-Überzeugen

Wie oft wüssten wir gern, was in unserem Gegenüber vor sich geht. Ob in privaten zwischenmenschlichen Beziehungen oder im professionellen Berufsalltag: Zu wissen, was der Gesprächspartner gerade denkt, würde uns jede Menge Missverständnisse ersparen - und damit gewiss auch einige Nerven. Mit ein paar Tricks allerdings kann es uns gelingen, die unterschwelligsten Signale anderer zu deuten und so zum Beispiel dem unentschlossenen Geschäftspartner in der Verhandlungsargumentation zuvorzukommen. Zugleich ist es uns möglich, das eigene Verhalten so zu steuern, so dass wir unsere Vorstellungen besser durchsetzen und mit Mitarbeitern und Kunden erfolgreicher umgehen können.

Das Seminar "Lenken-Beeinflussen-Überzeugen" vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann gibt seinen Teilnehmern für diese Zwecke wertvolle Hilfsmittel an die Hand. So lernen Sie nicht nur, unterschwellige Signale und Worte ihres Gegenüber zu deuten, sondern erfahren auch, mit welchen Eigenschaften Sie andere für sich gewinnen können. Auf welche Weise können Emotionen durch suggestive Kommunikation geweckt werden und wie erzeugt man Charisma, Präsenz und Aufmerksamkeit? Die 5 wichtigsten Methoden helfen bei der praktischen Umsetzung. Zusätzlich gibt das Seminar einen Überblick darüber, wie man mit widersprüchlichen Signalen verblüffende Wirkungen erzielt, welchen Einfluss Andeutungen ausüben können und wie sich die Schwächen des Gesprächspartners ausloten lassen. Mit diesen theoretischen Modulen erlernen Sie das grundlegende Handwerk, um im professionellen Umfeld erfolgreich überzeugen zu können und sich gleichzeitig nicht unbewusst beeinflussen zu lassen.

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter [0251/202050](tel:0251202050) an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Mit Praxis-Seminaren 2013 noch erfolgreicher werden:

[Lenken-Beeinflussen-Überzeugen](#)

25.11. - 26.11.2013

13.01. - 14.01.2014

24.03. - 25.03.2014

19.05. - 20.05.2014

18.09. - 19.09.2014

[Die Kraft der positiven Aggressionen](#)

24.02. - 25.02.2014

15.05. - 16.05.2014

13.11. - 14.11.2014

[Konfliktmanagement und Kommunikationstraining](#)

04.11. - 05.11.2013, Münster

14.11. - 15.11.2013, Hamburg

05.12. - 06.12.2013, Münster

03.02. - 04.02.2014, Hamburg

10.02. - 11.02.2014, Münster

17.03. - 18.03.2014, München

[Erfolg durch Charisma](#)

21.10. - 22.10.2013, Münster

06.01. - 07.01.2014, Münster

08.05. - 09.05.2014, Münster

21.08. - 22.08.2014, Münster

16.10. - 17.10.2014, Münster



Die Kraft der positiven Aggressionen

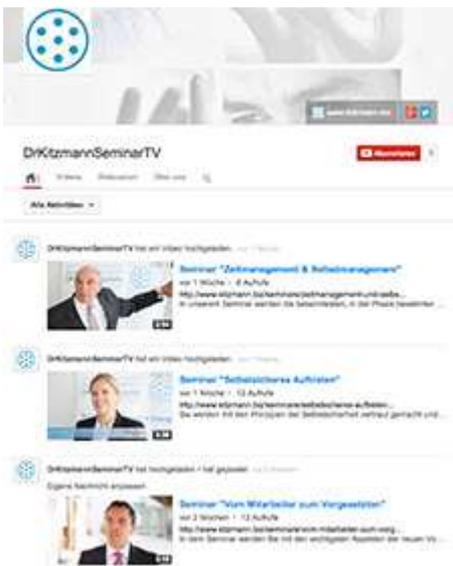
Manche Begriffe haben einen schlechten Ruf - obwohl sie per Definition durchaus mit einer positiven Bedeutung verbunden sind. So hat sich etwa die Meinung durchgesetzt, Aggressionen seien per se eine negative Eigenschaft. Tatsächlich aber haben Aggressionen auch eine positive Seite: Sie helfen uns dabei, aktiv zu werden, Hindernisse zu bekämpfen oder Veränderungen herbeizuführen. Im Job können uns positive Aggressionen deshalb von großem Nutzen sein, denn sie erzeugen Dynamik, Willensstärke und Überzeugungskraft. Wer weiß, welche Wirkungen er damit hervorrufen und sich gleichzeitig die negativen Aspekte des aggressiven Verhaltens bewusst machen kann, ist gegenüber Kunden und Mitarbeitern im professionellen Vorteil.

Das Seminar "Die Kraft der positiven Aggressionen" vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann gibt dazu umfangreiche Hilfestellungen. Hier lernen die Teilnehmer, welche positiven und negativen Auswirkungen Aggressionen überhaupt haben können, welchen Ursprung aggressives Verhalten hat, ob und wie es erlernbar ist und inwiefern es sich beispielsweise auch in der Körpersprache widerspiegelt. Zusätzlich werden Nebenerscheinungen wie etwa soziale Isolation und aggressionshemmende Aspekte wie Schuldgefühle beleuchtet. Ziel des Seminars ist es, sich der eigenen Aggressionen bewusst zu werden und sie kontrollierbar zu machen, um sie in den richtigen Momenten anzuwenden. Denn mit einem dosierten Einsatz können Sie nicht nur Gegner konfrontieren, sondern auch Förderer unterstützen und Neutrale für sich gewinnen. Deshalb erhalten die Teilnehmer mit praktischen Übungen und einem Überblick über die wichtigsten Strategien das beste Rüstzeug für die erfolgreiche Anwendung im Arbeitsalltag.

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter [0251/202050](tel:0251202050) an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Einladung zum Vortrag!

Besuchen Sie uns in den kommenden Tagen auf der Messe "Zukunft Personal" vom 17. - 19. September 2013 in Köln! Am dritten Messetag gestaltet das Management-Institut Dr. A. Kitzmann das Messeprogramm mit und hält einen Vortrag zum Thema "Mit Charisma zum Erfolg". Seien Sie unser Gast! Gerne laden wir Sie ein. Wir haben ein Kontingent an Freikarten zu vergeben.



Seminare als Clips im eigenen YouTube-Kanal: Dr.KitzmannSeminarTV

Erhalten Sie einen Einblick in unsere Seminararbeit und [schauen sich unsere Kurz-Clips an](#). Sie erhalten wertvolle Anregungen und Einblicke. Sie finden Beiträge zu den Themen:

- Zeitmanagement & Selbstmanagement
- Selbstsicheres Auftreten
- Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
- Wie wirke ich auf Andere
- Messtraining und viele mehr!

YouTube-Kanal [Dr.KitzmannSeminarTV](#)

Jedes Seminar findet statt!

Mit uns erhalten 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 auch vom Erfahrungswissen anderer!



Service-Links

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

Management-Institut Dr. A. Kitzmann auf:



Unsere iPhone-App zum Download:



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

Telefax: +49 251 2020599

E-Mail: info@kitzmann.biz

Internet: www.kitzmann.biz