

# Körpersprache Seminar

## Verborgene Signale entdecken

### Seminarziele

Wer in der Lage ist, die Signale der Körpersprache und die Rhetorik sowie Stimme im Gespräch und bei Verhandlungen richtig zu deuten, kann sich besser auf seinen Gesprächspartner einstellen. Gespräche und Verhandlungen verlaufen leichter und erfolgreicher. Es wird die Fähigkeit trainiert, die eigene Körpersprache sowie die der Gesprächspartner zu beobachten und zu interpretieren und wirken zu lassen. Dabei stehen Ausstrahlung und Authentizität der Führungskräfte im Mittelpunkt.

### Programminhalte

- Die Bedeutung der Körpersprache für die Gefühle
- Die Körpersprache lügt nicht
- Die Körpersprache eilt dem gesprochenen Wort voraus
- Die Regeln der non-verbalen Kommunikation
- Signale aus dem Unbewussten: Was verrät die Körpersprache?
- Möglichkeiten und Grenzen der Interpretation körpersprachlicher Signale
- Die Wirkung der Körpersprache: Reaktionen des Zuhörers/des Zuschauers
- Mimik, Gestik, Körperhaltung, Tonfall
- Wie wirkt meine Körpersprache auf andere?
- Der Blickkontakt: Aggression oder Sympathie?
- Revier- und Territorialverhalten beachten
- Die vier Distanzzonen
- Sitzordnung, Sitzhaltung und ihre Bedeutung
- Körpersprache in Führung und Verkauf
- Körpersignale und Statussymbole
- Körpersprachliche Sympathiehinweise
- Wie erkenne ich Täuschungsmanöver?
- Kulturelle Unterschiede in der Körpersprache

### Methodik

Übungen mit individuellem Feedback, Videobeispiele, Fremd- und Selbstanalyse, Gruppendiskussion, praktische Übungen

### Zielgruppe

In unserem Seminar Körpersprache wird Ihnen die Bedeutung der Körpersprache, Haltung und Stimme, in kleinen Gruppen von maximal neun Personen, bewusst vermittelt. Bestimmte Methoden und Techniken, wie Sie Ihre Körpersprache überzeugend einsetzen, werden gemeinsam erarbeitet und individuelles Verhalten gezielt in Übungen und Präsentationen analysiert. Mit unserem Seminar Körpersprache lernen Sie als Teilnehmer, was Ihre Körpersprache über Sie verrät und welche Möglichkeiten diese mitbringt, wenn Sie diese bewusst einsetzen.

### Warum ist Körpersprache so wichtig?

Unsere Körpersprache eilt dem gesprochenen Wort voraus und vermittelt unserem Gesprächspartner, wie wir uns fühlen. Unsere Körpersprache lügt nicht und ist wie ein Signal aus unserem

### Seminarcode

KOM1008

### Teilnehmer

maximal 9 Personen

### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

### Ort & Termine

#### Münster

10.09.2020 – 11.09.2020  
17.06.2021 – 18.06.2021  
09.09.2021 – 10.09.2021

#### Hamburg

22.02.2021 – 23.02.2021  
25.11.2021 – 26.11.2021

### Seminargebühr

980,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.136,80 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat, Mittagessen  
und Kaffeepausen.

Unterbewusstsein. Wenn Körpersprache und Haltung gezielt eingesetzt werden, können diese dazu führen, eigene Ziele besser zu erreichen. Daher kann die Kontrolle und das Wissen, um die eigene Körpersprache, sehr wichtig sein. In unserem Kurs für Mimik und Gestik lernen Sie daher den gezielten Einsatz der Körpersprache, um Ihre Kommunikation z.B. in Präsentationen zu optimieren und positiv für Sie wirken zu lassen.

### **Was erwartet Sie als Teilnehmer im Seminar Körpersprache?**

Unsere Seminare Körpersprache bieten Ihnen eine entspannte und freundliche Atmosphäre. Am ersten Tag des Trainings beginnen wir um 10:00 und schließen den Tag erfolgreich um 17:00 Uhr ab. Am zweiten Tag ist unsere Seminarzeit von 09:00 bis 16:00 Uhr. Mittagessen und Kaffeepausen gehören selbstverständlich auch zu den von Ihnen zu erwartenden Leistungen. Dabei spielen praktische Übungen einen wesentlichen Bestandteil dieses Seminars.

### **Zielgruppe des Körpersprache-Seminars**

Das Seminar „Körpersprache“ wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Bereiche, die non-verbale Kommunikationssignale gezielt einsetzen, verstehen und somit Ihr Auftreten verbessern möchten. Möchten Sie zusätzlich Ihre Rhetorik optimieren, können Sie auch einen weiteren Kurs im Anschluss an dieses Seminar besuchen.

Sie interessieren sich für unser Körpersprache Seminar oder haben weitere Fragen? Kontaktieren Sie uns einfach und melden Sie sich rechtzeitig für Ihre gewünschte Veranstaltung an!

### **Kundenstimmen**

„Die methodische Durchführung des Seminars hat mir sehr gut gefallen.“  
*T. Halbritter, Logistic-Mail-Factory GmbH*

„Bedingt durch die kompakte Gruppengröße konnten sämtliche Teilnehmerfragen im Rahmen dieses Trainings thematisiert werden.“  
*M. Walther, MEDICE Arzneimittel Pütter GmbH & Co. KG*

# FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Dorpatweg 10  
48159 Münster  
Germany

Telefon: +49 251 20205-0  
Telefax: +49 251 20205-99

E-Mail: info@kitzmann.biz  
Internet: www.kitzmann.biz

Freecall: 0800 KITZMANN  
0800 54896266

## Ja, ich/wir buche(n) folgendes Seminar:

\_\_\_\_\_

Seminartitel

\_\_\_\_\_

Termin

\_\_\_\_\_

Seminarort

\_\_\_\_\_

1. Teilnehmer/in

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

2. Teilnehmer/in

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

E-Mail

## Ja, ich/wir buche(n) das Aufbauseminar gleich mit:

\_\_\_\_\_

Titel

\_\_\_\_\_

Termin

\_\_\_\_\_

Ort

\_\_\_\_\_

1. Teilnehmer/in

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

2. Teilnehmer/in

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

E-Mail

## Rechnungsanschrift

\_\_\_\_\_

Firma

\_\_\_\_\_

Ansprechpartner

\_\_\_\_\_

Funktion

\_\_\_\_\_

Abteilung

\_\_\_\_\_

Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_

PLZ/Ort

\_\_\_\_\_

Telefon/Telefax

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift