

Aufbau-Seminar:

Baustein „Körpersprache“

Es kommt nicht nur darauf an, was jemand sagt, sondern wie er es sagt. Unbewusste Signale des Körpers geben mehr Wahrheit preis als Worte. Körpersignale sind ehrlicher. Oft trauen wir unbewusst diesen Signalen mehr als den Worten. Umso wichtiger ist es, Körpersprache richtig zu deuten.

Wer sich mit Körpersprache beschäftigt, wird viel Interessantes und Überraschendes beobachten. Die Kenntnis dieses Fachgebiets zählt zu den Schlüsselfähigkeiten bei Verhandlungen aller Art.

Schenefelder Chaussee 13
D – 25 5 24 Itzehoe
Tel. + 49 - 48 21 / 68 43 – 92
Fax + 49 - 48 21 / 68 43 – 93
mobil + 49 - 1 72 / 8 955 951
eMail: info@mediacoach.de
Internet: www.mediacoach.de
Bankverbindung:
HypoVereinsbank Itzehoe
Bankleitzahl 200 300 00
Kontonummer 26 01 06 11
Steuernummer: 18 220 42885

*Eine Marke der
avisio media-Gruppe*

Ziele

Die Teilnehmer kennen die Bedeutung von Körpersprache, verbessern den Kontakt zu sich selbst und zu anderen Menschen.

Inhalte

- Bedeutung von Körpersprache
 - echten Kontakt herstellen
 - Signale im Gespräch richtig deuten
- Selbsterkenntnis verbessern
 - kongruente Körpersprache
 - Rückkopplung von Körpersprache

Methoden

Vortrag, Gruppen- und Paararbeit

Teilnehmer

5 – 10 (aus einer Firma / Branche)

Dauer

½ Tag (werktags)

Dozent

Marion Meuser, Dipl. Pädagogin