



POWER RHETORIK

mit MAG. BERNHARD AHAMMER und MAG. WOLF HAGEN

LEHRGANG FÜR KOMMUNIKATION UND FÜHRUNG

TRAININGS-STIL

1. Einfache Praxistipps statt komplizierten Theorien.
2. Spannende Übungen statt trockenen Vorträgen.
3. Persönliches Training statt allgemeinen Grundsätzen.

TRAININGS-EFFEKT

1. Steuerung in Gesprächen
2. Stabilität in Konflikten
3. Sicherheit als Redner
4. Überzeugungskraft in Argumentationen
5. Stärkung Ihrer Persönlichkeit

TRAININGS-PROGRAMM

MODUL 1	Gesprächslenkung und Sitzungsführung	30.-31. Okt. 2015
MODUL 2	Kommunikation in der Konfrontation	27.-28. Nov. 2015
MODUL 3	Argumentations – und Verhandlungstechniken	15.-16. Jän. 2016
MODUL 4	Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden	19.-20. Feb. 2016
MODUL 5	Kommunikation und Persönlichkeit	15.-16. April 2016
TESTING	Zertifizierung mit Lehrgangs-Überblick	11. Mai 2016, 18.00



Gesprächslenkung und Sitzungsführung

Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit

30.-31. Okt. 2015

In unproduktiven Sitzungen werden Geld, Zeit und Nerven verschwendet.

Endlose Redebeiträge und ewige Diskussionen lenken vom eigentlichen Ziel ab. Mit gezielten Techniken können Sie Besprechungen effektiv lenken und kommen so schneller zum Ziel.

Im Seminar erhalten Sie die notwendigen Führungsinstrumente für Meetings und gewinnen so Sicherheit in der Rolle des Leiters.

1

SIE LERNEN BEI MODUL 1

1. Sitzungen effektiv vorbereiten und gestalten
2. Psychologische Gruppenprozesse erkennen
3. Besprechungen strategisch lenken
4. Die Position des Moderators behaupten
5. Fragetechnik als Leitungs-Instrument einsetzen



Kommunikation in der Konfrontation

Konflikte souverän meistern

2

27.-28. Nov. 2015

„Wer einen kühlen Wind nicht aushält,
hat auf hohen Gipfeln nichts verloren.“

Der kommunikative KÖnner zeigt sich
dadurch, dass er sich nicht in destruktiven
Machtkämpfen verliert, sondern die
Konfliktdynamik beherrscht.

Im Seminar trainieren Sie Ihre
persönliche Konfliktfähigkeit und können so
Konfrontationen kompetent begegnen.

SIE LERNEN BEI MODUL 2

1. Konfliktursachen erkennen und vermeiden
2. Stabil bleiben in Konfrontationen
3. Konflikte produktiv ansprechen
4. Lösungsstrategien für betriebliche Konflikte
5. Eigene Verhaltensmuster kennen und nutzen

Argumentations- und Verhandlungstechniken

Rhetorische Tricks und ihre Abwehr

15.-16. Jänner 2016

„Es gibt nichts, was für den Erfolg im Leben so wichtig ist, wie die Kunst zu argumentieren.“

Wo Entscheidungen getroffen werden, muss auch argumentiert werden. Eine effektvolle Argumentation hilft Ihnen, auch in schwierigen Situationen den eigenen Standpunkt durchzusetzen.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie sich gegen rhetorische Tricks wehren und mit praktischen Argumentationstechniken Ihre Ziele erreichen.

3



SIE LERNEN BEI MODUL 3

1. Argumente strategisch vorbringen
2. Rhetorische Tricks erkennen und abwehren
3. Schlagkräftig argumentieren durch Rhetorik und Körpersprache
4. Überzeugen statt überreden
5. Kooperationsstrategie statt „Brechtstange“



Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden

Die Macht des Wortes gezielt einsetzen

19.-20. Feb. 2016

Zuhörer fesseln und das Publikum in seinen Bann ziehen.

Das ist die Basis für einen packenden Vortrag, mit dem Sie andere von Ihren Anliegen überzeugen.

Wir verbessern Ihre persönlichen Sprachmittel in Vorträgen und Statements. So steigern Sie Ihre positive Wirkung und vermarkten sich erfolgreicher.

4

SIE LERNEN BEI MODUL 4

1. Reden ohne Ängste
2. Optimale Vorbereitung und Aufbau einer Rede
3. Stärken und Schwächen im eigenen Redestil erkennen und gestalten
4. Körpersprache als Kommunikationskanal wirkungsvoll einsetzen
5. Überzeugen statt informieren durch spezifische Redemodelle



Kommunikation und Persönlichkeit

Ihr persönliches Stärken- / Schwächenprofil

15.-16. April 2016

5

Im Beruf müssen Sie Menschen und Ihre Eigenheiten schnell erkennen und darauf eingehen.

Anhand eines Persönlichkeitsmodells können Sie sich selbst und andere besser einschätzen und die Wechselwirkung der Persönlichkeiten besser verstehen. Dadurch können Sie auf Kunden und Mitarbeiter gezielter einwirken.

Diese Modelle zeigen Ihnen Ihre Entwicklungsmöglichkeiten, um Schwächen zu erkennen und Stärken auszubauen.

SIE LERNEN BEI MODUL 5

1. Das Insightsmodell der Persönlichkeiten und sein praktischer Einsatz
2. Welche Wirkung hat der eigene Kommunikationsstil
3. Analyse des persönlichen Stärken-Schwächenprofils
4. Persönlichkeitstypen erkennen und lenken
5. Entwicklung und Orientierung der Typen

Referenzen

ÖVP

Liebherr

Hella Jalousien

A. Loacker AG

Wirtschaftskammer Tirol

Spitz Fruchtsäfte

Burton Snowboards

Raiffeisen Landesbank

Volksbank

Investition

€ 1.950.- + Mwst. Lehrgangsbeitrag inklusive Skripten

€ 100.- Frühbucherbonus (bis 30.09.2015)

€ 300.- Wirtschaftsbund Mitgliederbonus

Rahmen

Ort: Hotel Grauer Bär , Universitätsstrasse 5-7 , 6020 Innsbruck

Zeit: Freitag 09.00-17.00; Samstag 09.00-17.00

Kontakt

Comment

Mag. Bernhard Ahammer

+43 (664)15 30 183

office@comment.at

www.comment.at



Mag. Bernhard Ahammer

Akademisch geprüfter Kommunikationstrainer

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Personalwirtschaft
- Verkaufs-Leiter bei Media Consult für Radio Tirol und Sat1
- Ausbildung zum Akad. geprüften Kommunikationsberater
- NLP-Ausbildung am Austrian Institute für NLP in Wien
- Ausbildung für Themenzentrierte Interaktion in Salzburg
- 18 Jahre und mehr als 1000 Seminare Erfahrung



Mag. Wolf Hagen

Unternehmer, Trainer und Unternehmensberater

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Marketing und Personalwirtschaft
- Langjährige Erfahrung als leitender Angestellter und Unternehmer
- Spezialist für strategische Ausrichtung, Organisation und Führung von KMU's
- Lehrbeauftragter zum Thema Kommunikation, Rhetorik an öffentlichen Bildungseinrichtungen in Österreich und Italien
- Trainer für Organisations - und Kommunikationsentwicklung in Unternehmen