

NALS 2026



BERNHARD AHAMMER  
**POWER RHETORIK**  
*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-EFFEKTE

- 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*

*20. – 21. März 2026*

**MODUL 2** *Kommunikation in der Konfrontation*

*23. – 24. April 2026*

**MODUL 3** *Argumentations- und Verhandlungstechniken*

*22. – 23. Mai 2026*

**MODUL 4** *Rhetorik und Körpersprache in Kurzreden*

*10. – 11. September 2026*

**MODUL 5** *Kommunikation und Persönlichkeit*

*16. – 17. Oktober 2026*

**TESTING** *Abschluss und Zertifizierung*

*5. Nov. 2026, 18-20 Uhr*

# 1

# GESPRÄCHSLENKUNG UND SITZUNGSFÜHRUNG

**Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit**

*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 effektivlenken und kommen so schneller zum Ziel.*

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

## SIE LERNEN

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

# 2 KOMMUNIKATION IN DER KONFRONTATION

**Konflikte souverän meistern**

*»Wer einen kühlen Wind nicht aushält,  
hat auf hohen Gipfeln nichts verloren.«*

*Der kommunikative Könner verliert sich nicht in  
destruktiven Machtkämpfen, sondern beherrscht die  
Konfliktodynamik. Dazu müssen Sie Hintergründe  
und Psychologie von Konflikten durchschauen.*

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

## SIE LERNEN

- 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*



# 3 ARGUMENTATIONS- UND VERHANDLUNGSTECHNIKEN

## *Rhetorische Tricks und ihre Abwehr*

*»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.*

## **SIE LERNEN**

1. Argumente strategisch vorbringen
2. Rhetorische Tricks erkennen und abwehren
3. Schlagkräftig argumentieren durch Rhetorik und Körpersprache
4. Überzeugen statt überreden
5. Kooperationsstrategie statt »Brechstange«

# 4 RHETORIK UND KÖRPER- SPRACHE IN KURZREDEN

*Die Macht des Wortes gezielt einsetzen*

*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.*

## SIE LERNEN

- 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*

# 5 KOMMUNIKATION UND PERSÖNLICHKEIT

## *Ihr persönliches Stärken-/Schwächenprofil*

*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**

- 1. Das Farbmodell 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*

**Zirkonzahn®**

 **GRUBER**  
LOGISTICS

**alupress**

 **ACS**  
IT's at your side

 **FORST**

 **ATHESIA**

 **euroclima®**  
We care for better air

 **Raiffeisen**  
Raiffeisenverband Südtirol

 **PROGRESS**

 **GKN**  
SINTER METALS

 **autotest**

 **mila**  
SÜDTIROL  
**senni**

 **FINSTRAL**

 **Loacker**

 **duka**

 **INNERHOFER**

 **PICHLER**  
Stahlbau & Fassaden

 **Niederstätter**

# INVESTITION

2.490,- zzgl. IVA, Lehrgang inklusive Skripten  
€ 100,- Frühbucherbonus (bis 15.02.2026)

*Förderungsmöglichkeiten:*

*Deutsche und ladinische Berufsbildung:*

*+39 (0471) 416930*

## VERANSTALTUNGSORT

*Bildungshaus Lichtenburg, Nals*

*Verpflegungspauschale: 28 € pro Modul*

## KONTAKT

*Comment-Kommunikationsentwicklung  
Mag. Bernhard Ahammer  
+43 (0)664 15 30 183  
office@comment.atwww.comment.at*

# **BERNHARD AHAMMER**

**Akademisch geprüfter Kommunikationstrainer**

- » *Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Spezialisierung auf Personalwirtschaft*
- » *Studium der Kommunikationspsychologie*
- » *Verkaufs-Leiter für Radio Tirol und Sat1*
- » *Ausbildung zum akademisch geprüften Kommunikationsberater in Innsbruck*
- » *NLP-Ausbildung am Austrian Institute für NLP in Wien*
- » *Ausbildung für Themenzentrierte Interaktion (TZI) in Salzburg*
- » *25 Jahre und mehr als 2500 Seminare Erfahrung*

