

## Erfolgsfaktor Körpersprache - die Basis für ganzheitliche und klare Kommunikation im modernen Geschäftsleben

Sobald zwei Menschen sich wahrnehmen, kommunizieren sie miteinander. Und nur bei Übereinstimmung beider Kommunikationskanäle, sowohl der Sprache als auch der Körper-Sprache, kann es zum erfolgreichen Gesprächsverlauf kommen. In diesem Seminar entwickeln die Teilnehmer\*innen eine höhere Sensibilität für eigene und fremde körpersprachliche Signale, dies lässt ihre Kommunikation wesentlich klarer verlaufen; befreit von unnötigen Missverständnissen und Reibungsverlusten.

- **KÖRPERSPRACHE IST PRIMÄRSPRACHE**

So sensibilisieren Sie sich für eigene und fremde körpersprachliche Signale –  
Vital-Tonus, PMR nach Jacobson, Grundlagen für Körperwissen

- **SYMPATHISCH IN DER KONTAKTAUFNAHME**

So setzen Sie gewinnende non-verbale Signale bewusst ein –  
Lächeln, Blickkontakt, Distanzen, Berührungsverhalten, Gehen, Stehen, Sitzen

- **PRÄSENT IM GESPRÄCH UND MEETING**

So schaffen Sie eine gleichberechtigte Gesprächsatmosphäre –  
Haltung, Platzieren, Dynamik, Gestik, Mimik

- **SOUVERÄN IN HEIKLEN SITUATIONEN**

So bleiben Sie gelassen und fair –  
Haltung, Bewegung, Atmung, Stimme/Stimmung

- **VORSICHT FALLE!**

So vermeiden Sie die häufigsten Irrtümer bezüglich körpersprachlicher Signale –  
Fehlinterpretationen eliminieren, Täuschungen erkennen, angemessene non-verbale Reaktionen zeigen

### **Mehrwert:**

Sachargumente allein führen selten zum Gesprächserfolg.  
Entscheidend ist vielmehr, diese mit dem ganzen Auftreten glaubhaft zu vertreten.  
Dieses Seminar erweitert das Kommunikations-Repertoire Ihrer Team-Mitglieder enorm.

### **Bestseller:**

Je nach Bedarf 2-4 Workshops,  
Inhalte und Dauer stimme ich gern in Absprache mit Ihnen auf die Zielgruppe und den Bedarf hin ab.  
Beispiele für konkrete Zielgruppen siehe nächste Seite oder  
Individual-Training, Dauer je nach persönlichem Bedarf

### **Methoden:**

Wissenschaftlich fundierter Trainer-Input, Wissenstransfer in praktischen Übungssequenzen und  
simulierten Alltagssituationen, Einzel- und Gruppenübungen, Reflexion in der Gruppe.

Training: online, offline und/oder blended,  
Sie haben die Wahl der für Ihr Team besten Lernformate!

## Face-/ und Body-Reading - ein Premium-Themen-Baustein für konkrete Zielgruppen

### Personalabteilung

Mit Hilfe dieses speziellen Moduls werden Sie und Ihr HR-Team künftig in den Bewerber\*innen und Mitarbeiter\*innen lesen und Erkenntnisse bezüglich Anlagen, Gesundheitszustand, Stärken und Schwächen daraus ziehen können. Sie werden Formen und Areale im Gesicht erkennen und benennen und erhalten so einen effektiven Zugang zu Ihren Gesprächspartnern.

- ✓ Körperliche Naturelle und deren Temperamente
- ✓ 3-Teilung des Gesichts in Ober-, Mittel- und Untergesicht
- ✓ Ausdrucksformen von Stirn, Nase, Mund und Kinn
- ✓ Augen und Augenbewegungsmuster

### Verkaufsberatung

In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie die Emotionen in bestimmten Arealen des Gesichts Ihrer Kund\*innen zuverlässig lesen und interpretieren können. Dieses Modell ist der ideale Begleiter für einen achtsamen Zugang zum Kunden und hilft Ihnen, Wunsch- und Einwand-Signale sicher zu erkennen und im Gesprächsverlauf zu nutzen. Die Kunst des empathischen Verkaufens wird Ihnen den Weg ebnen, um das Vertrauen Ihrer Kund\*innen zu gewinnen.

- ✓ Was Menschen sagen, während sie nichts sagen
- ✓ Hoch- und Tiefstatus bewusst „spielen“
- ✓ Augen und Augenbewegungsmuster
- ✓ Mit flexiblem Stimmeinsatz die Akzeptanz erhöhen

Erweitern Sie Ihre praktische Menschenkenntnis mit diesem exklusiven Workshop. Trainieren Sie Ihre Auffassungsgabe, sodass Sie künftig körpersprachliche Signale zweifelsfrei übersetzen können.

### *Sie möchten mehr erfahren?*

Get in touch: 0170 - 35 65 906 und [info@eva-ruppert.de](mailto:info@eva-ruppert.de)

Gern kläre ich gemeinsam mit Ihnen, in einem kostenfreien Vorgespräch, welcher Bedarf besteht und welche ersten Schritte der Umsetzung für Ihr Team geeignet sind. Sämtliche Inhalte lassen sich auch als Online-Lernformate gestalten und durchführen.

*In diesem Sinne, bleiben Sie wertschätzend,*

