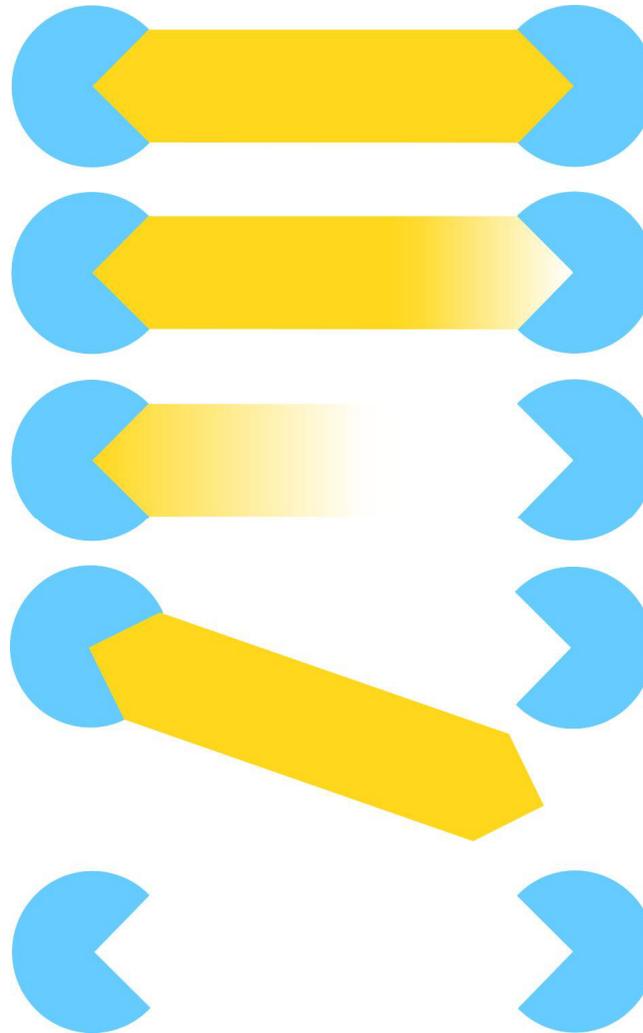


Trainingsprospekt

Kommunikation im Beruf und Alltag



„Du redest, aber Du sagst nichts!“

Zitat eines 5-jährigen zu seinem Vater

Inhalt:

Grundlage und Ziel	Seite 3 / 4
Themen	Seite 5
Methode	Seite 6
Nutzen	Seite 7
Referenzen	Seite 8
Investition	Seite 9
Trainer und Kontakt	Seite 10
Weitere Trainings-Themen	Seite 11
Kontakt	Seite 12

1. Grundlage und Ziel

Das gesamte Leben besteht aus zwischenmenschlichen Beziehungen, die durch Kommunikation bestimmt werden. Sowohl im Beruf als auch im Alltag ist es daher unabdingbar, die Fähigkeit zu besitzen, erfolgreich und situationsadäquat zu kommunizieren.

Ziel des Trainings ist es, das Bewusstsein für eine lebendigere Kommunikation „zu schärfen“, ohne den Menschen zu verändern oder zu belehren.

Grundlage des aktiven Trainings sind viele praktische Übungen und Beispiele, an denen einzelne Situationen in Ihrer Wirkung und Ausführung deutlich gemacht werden.

Der Kommunikationsprozess steht im Mittelpunkt und wird praxisorientiert beleuchtet.

Ziel

Der richtige Umgang mit Kommunikation,

- **für erfolgreiches Formulieren und Senden von Botschaften**
- **für erfolgreiches Empfangen von Botschaften**
 - **für Spannungsabbau im Gespräch**
 - **für situationsadäquate Feedbacks**
 - **für vorbeugen von Missverständnissen**
 - **für Vertrauensgewinnung beim Kunden**

Kommunikation ist wichtig für jeden, der mit Menschen zu tun hat. Bedeutend hierbei ist der Aspekt, dass nicht versucht wird Menschen zu verändern oder sie zu belehren. Es soll lediglich das Bewusstsein für eine lebendigere Kommunikation geschärft werden. Das Ergebnis ist, zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich und angenehm zu gestalten.

2. THEMEN

Wie beim Erlernen jeder Fremdsprache werden in einzelnen Kapiteln der aktive und passive Gebrauch der Kommunikation erarbeitet:



3. METHODE

- ♦ **Die Theorie wird ständig mit praxisnahen Übungen erfahren und vertieft**
 - ♦ **Kurze Inputs des Trainers zu den einzelnen Übungen**
 - ♦ **Anpassen der Übungen und Schulung an die jeweilige Anforderungen des Auftraggebers**
 - ♦ **Schrittweise Optimierung der Kommunikationsfähigkeit**
 - ♦ **Videotraining mit anschließendem gegenseitigem Feedback auf Wunsch**
 - ♦ **Die Teilnehmer erhalten ihre eigene Analyse auf CD-ROM bei Videotraining**
- ♦ **Ausführliche Trainings-Unterlagen für die Praxis**
 - ♦ **Videotraining mit anschließendem gegenseitigem Feedback**
 - ♦ **Eigene Analyse auf CD-ROM für die Teilnehmer (optional)**

4. NUTZEN

- ◆ **Schaffen von Verständlichkeit**
 - ◆ **Gewinn von Selbsterkenntnis bezüglich der eigenen Kommunikationsfähigkeit**
 - ◆ **Die Möglichkeit, Kommunikation bewusst zu steuern**
 - ◆ **Der gezielte Einsatz von Kommunikationsstrategien**
-
- ◆ **Erkennen von Gefühlen und Stimmungen in der Kommunikation**
 - ◆ **Das bewusste Kontrollieren von äußeren Einflüssen, die die Kommunikation beeinflussen**
 - ◆ **Die Fähigkeit, über Kommunikation offen sprechen zu können (Metakommunikation)**
 - ◆ **Das Verständnis von Kommunikation als umweltbezogenes Phänomen**

5. REFERENZEN (Auszug)



6. INVESTITION

Leistungen	Preis in Euro
Trainingsvorbereitung, Arbeitsmaterialien, Arbeitshilfen für die Praxis, Videoanalyse auf CD-Rom	inklusive
Durchführung Kommunikationstrainings pro Tag Ab drei Trainingstage im Jahr pro Tag	auf Nachfrage auf Nachfrage
Durchführung des dreitägigen Kommunikationstrainings	auf Nachfrage

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer und Spesen.

7. TRAINER



Dirk Breuer
Dipl. Finanzkaufmann (FA)

Wiesenweg 11
D-83451 Piding
Fon/Fax 08651 – 714148
Mobil 0172 – 7876311
info@breuer-seminare.de
www.breuer-seminare.de



- ◆ **Dirk Breuer wurde 1959 geboren und lebt heute in Piding/Obb.**
- ◆ **Er ist seit 1988 als Trainer tätig.**
- ◆ **Mit über 20 Jahren Erfahrung im Verkauf und Vertrieb, vermittelt er als Kommunikationsexperte dieses Wissen in Trainings und Coaching.**
- ◆ **Kommunikations-Coaching und Personal-Management sind Schwerpunktthemen seiner Arbeit an der Akademie für Persönlichkeits-Entfaltung.**
- ◆ **Seine Seminare und Workshops sind praxisorientiert, da sie aus langjähriger Erfahrung resultieren.**

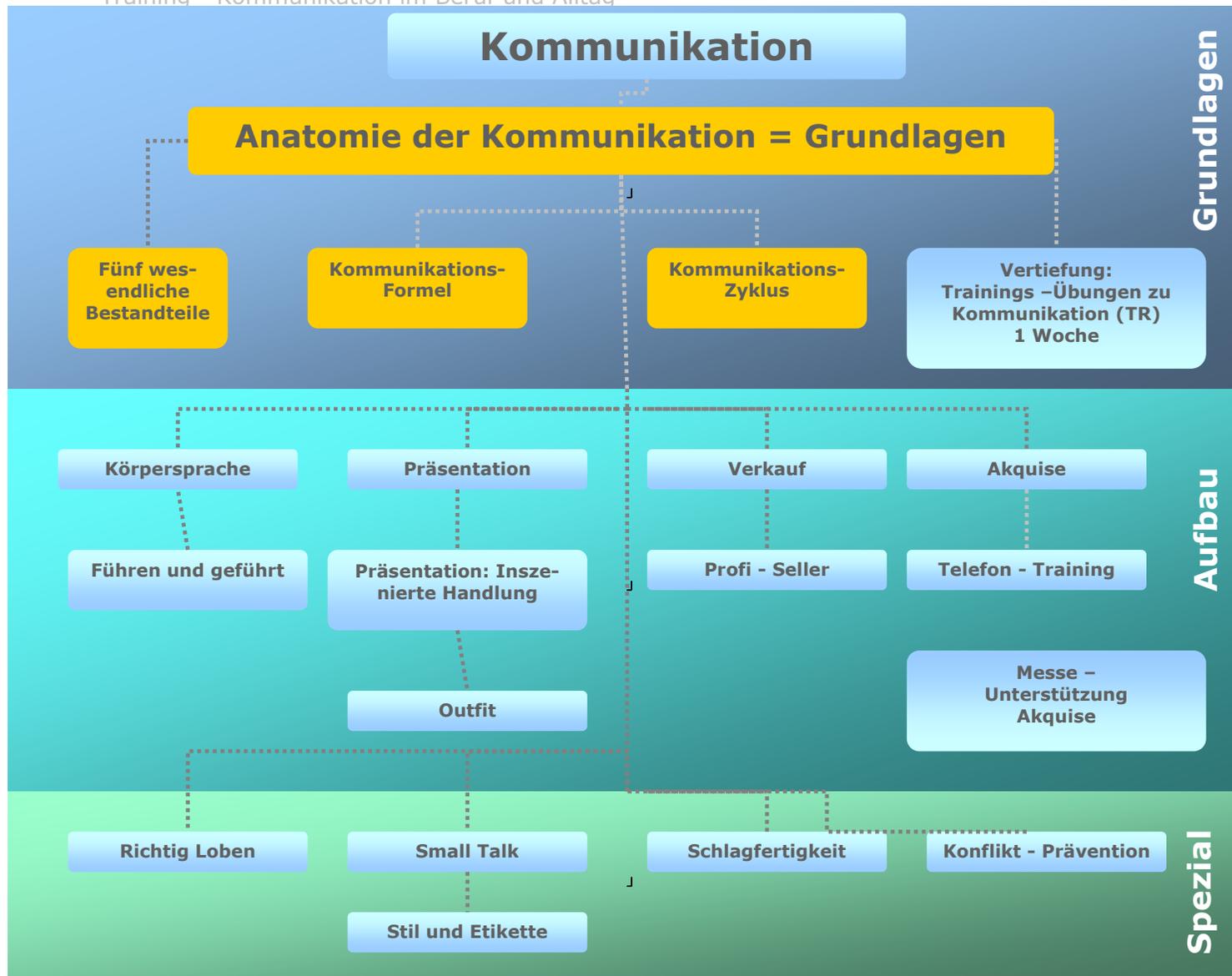
8. WEITERE TRAININGSTHEMEN

Kommunikation

ist eines der Trainings aus dem Programm „KOMMUNIKATION“

Weitere Trainings aus unserem Angebot:

- Körpersprache
- Referententraining
- Verkauf
- Akquise
- Telefontraining
- Gedächtnistraining



9. KONTAKT

**Weitere Informationen
erhalten Sie bei:**

**Dirk Breuer
Dipl. Finanzkaufmann (FA)**

**Wiesenweg 11
D-83451 Piding**

**Fon/Fax 08651 – 714148
Mobil 0172 – 7876311
info@breuer-seminare.de
www.breuer-seminare.de**

Weitere Ansprechpartner:

**Andrea Bartha-Fontaine
Dipl. Sozialpädagogin**

**Akazienstr.23
D-14641 Wustermark**

**Telefon: 033234-21662
Mobile: 0172-3868903
info@abenteuer-leben.net
www.abenteuer-leben.net**

Promotion: Breuer-Seminare

**Breuer-Seminare
*Körpersprache im Beruf und Alltag***

© Dirk Breuer - Breuer-Seminare

**Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit
schriftlicher Genehmigung von Dirk Breuer - Breuer-Seminare.**

Gerichtsort ist Laufen / Obb.