

Überzeugende Rhetorik und Körpersprache!

So üben Sie massiv positiven Einfluss aus und durchschauen Ihre Mitmenschen.



Klaus Krebs (50 J.) trainiert Führungskräfte und Mitarbeiter seit 1988 in Deutschland. Seine Stärken sind: Führung, Motivation, Verkauf, Rhetorik, NLP, Hypnose und State of Excellence.

Er ist Dipl.-Psychologe und Mitglied der Society of Neuro-Linguistic Programming sowie der GABAL e.V.

Für: Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihren Einfluss steigern werden.

Seminarteilnehmer:
max. 12-16

Ort: Berlin
Dauer: 2 Tage
Termin: 04.-05.04.2009

Ihre Investition:
595.- € (+ 19% MwSt.)
Frühbucher bis 30.11.:
495.- € (+ 19% MwSt.)
Darin enthalten sind Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Ihre Zertifikate und umfangreiche Seminarunterlagen.

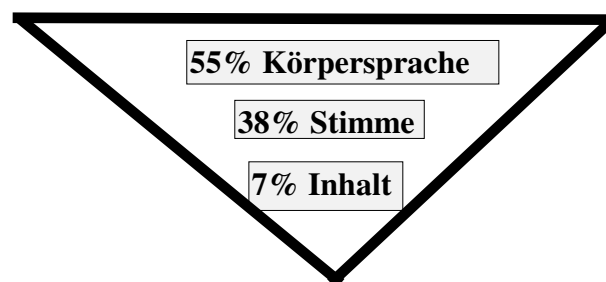
Stellen Sie sich vor, Sie schauen begeistert auf Ihre Kunden und Mitarbeiter. Sie genießen Ihre gesteigerte Sicherheit bei der Rhetorik, die Sie bei uns erworben haben.

Im Vergleich zum Einzelgespräch liegt die erzielte Wirkung nach einer beeindruckenden Präsentation natürlich um ein Mehrfaches höher. Für den Profi lohnt es sich, mit diesem Training die eigene Überzeugungskraft durch exzellente Präsentationsstrategien zu steigern.

Der Redner, der durch sein persönliches Auftreten motiviert, ist einflussreicher als der, der allein durch Fakten und Zahlen seine Meinung präsentiert. Diese Strategien und Techniken können Sie ebenso nutzen um andere Menschen für die Mitarbeit an einem Projekt oder einer gemeinsamen Herausforderung zu begeistern.

Alle Ergebnisse der Kommunikationsforschung gliedern die Effektivität von Kommunikation in drei Bestandteile auf:

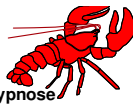
Diese drei Faktoren bestimmen Ihre Wirkung:



- In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie positiv mit Ihrer Körpersprache innerhalb kürzester Zeit die **Aufmerksamkeit** jeder Gruppe auf Ihre Ziele und sich selbst **lenken**. So respektieren Sie auch individualistische Zuhörer und Zuschauer.
- Sie lernen die emotionale Reaktion Ihrer Zuhörer bewusst in Richtung **Begeisterung zu formen**, da die gesamte Gruppe intensiver auf Ihr Verhalten reagiert.
- Ihre **plastische Vortragsweise** wird durch dieses Seminar gefördert und damit die Anschaulichkeit Ihres Vortrages. Sie werden entspannt in Treffen mit Kunden, Kollegen oder Mitarbeitern gehen, da Sie sich Ihrer persönlichen **Wirkung erheblich bewusster** sind.
- Natürlich wird das konkrete Verhalten von Teilnehmer /innen durch eine Videokamera aufgezeichnet und in seinen **Stärken analysiert**. Dadurch ist Ihnen der unmittelbare **Praxisbezug garantiert**.
Melden Sie sich jetzt an!

Klaus D. Krebs
www.KlausKrebs.de
trainings@klauskrebs.de
Beratung - Training - Lernpsychologie - Hypnose

Kolonnenstr. 27
10829 Berlin
Tel.: 030 / 7 82 82 60
Fax: 01805 355550 -700



Anmeldung zum Seminar

| | |
|-------------------------------------|------------------|
| An | Firma/Name |
| Klaus D. Krebs Kolonnenstraße 27 | Anschrift |
| 10829 Berlin | Telefon |
| Tel.: 030 7828260 | Fax |
| Fax: 01805 355550 -700 | E-Mail |

Wir melden an zum Seminar

1. „Überzeugende Rhetorik und Körpersprache“ in Berlin (04.-05. April 2009)

| | |
|------------|-------------------------|
| Teilnehmer | Name Vorname..... |
| | Name Vorname..... |
| | Name Vorname..... |

Unsere Investition: 595.-€ (zzgl. 19% MwSt.) / Teilnehmer
Frühbucher-Rabatt bis 30.11.2008: 495.-€ (zzgl. 19% MwSt.) / Teilnehmer

Anmeldung

Bei diesem Seminar ist die Teilnehmerzahl auf 12-16 begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt und schriftlich von mir mit Rechnung bestätigt. Im Falle einer Überbuchung wird der Anmeldende unverzüglich informiert.

Absagen bei offenen Seminaren

Anmeldungen sind verbindlich.

Bei schriftlichem Rücktritt, der mich spätestens am 15. Tag vor dem Seminartermin erreicht, entfällt der Seminarpreis. Wird bis zum 5. Tag vor dem Seminartermin schriftlich der Rücktritt erklärt, reduziert sich der Seminarpreis auf 25 %, bei noch späterer Absage werden 50% des Seminarpreises erhoben.

Sie können Ihre Teilnahmeberechtigung jederzeit auf einen schriftlich von Ihnen zu benennenden Ersatzteilnehmer übertragen.

Bei Terminabsagen meinerseits aus organisatorischen Gründen (z.B. weniger als acht Teilnehmer) oder infolge höherer Gewalt (z.B. Erkrankung) wird der Seminarpreis erstattet oder es wird ein Alternativtermin angeboten. Weitergehende Ansprüche seitens des Teilnehmers oder Bestellers bestehen nicht. Geringfügige Änderungen im Veranstaltungsprogramm behalte ich mir vor.

Teilnahmegebühr

Der Seminarpreis ist bei Rechnungszustellung fällig. (Eingang vor Seminarbeginn)

Leistungsumfang

Der Seminarpreis umfasst die Teilnahme am Seminar, Tagungsgetränke, die Bewirtung der Kaffeepausen, die Seminarunterlagen und ein persönliches Zertifikat. Wir versprechen Ihnen ein unterhaltsames und Gewinn bringendes Seminar.

Datum Unterschrift