

BERNHARD P. WIRTH

Körpersprache - Gedanken lesen durch die Sprache des Körpers

Was Sie schon immer über die Mimik und Gestik ihrer Mitmenschen wissen wollten.

Impulsvortragsinhalte

- Wie Sie mit Ihrer Körperhaltung Menschen ohne viele Worte überzeugen.
- Entwickeln Sie anhand Ihrer Körpersprache einen mitreißenden Vortrags- und Präsentationsstil.
- Welche Ihrer Gesten und Mimiken wirken sich im Verhandlungsgespräch positiv aus?
- Wie Sie Ihre Körpersprache optimieren und im Verhandlungsgespräch noch gezielter einsetzen.
- Wie Sie authentisch andere Menschen durch Mimik und Gestik dazu bewegen, mit Ihnen Ihre Ziele zu erreichen.
- Wie Sie durch die Kenntnisse um die Körpersprache und Körperhaltung Ihre Mitarbeiter motivieren und versteckte Ressourcen freisetzen.
- Wie Sie die Verhaltens- und Denkweisen Ihres Gesprächspartners richtig deuten und ihre Gesprächsinhalte zielgerecht lenken.
- Wie Sie die widersprüchlichen, körpersprachlichen Verhaltensweisen Ihrer Geschäftskollegen und Kunden durchschauen und konstruktiv darauf reagieren.
- Wie Sie Ihre persönliche Ausstrahlung durch den wirkungsvollen Einsatz Ihrer Körpersprache noch mehr verbessern.

Impulsvortrag von Bernhard P. Wirth liefern Ihnen Antworten. Und was noch viel wichtiger ist: Er zeigt Ihnen die Strategien auf, wie Sie durch das Deuten der Körpersprache, die Gedankengänge ihrer Mitmenschen lesen können. Wie Sie Signale des Körpers bewusster erkennen und richtig einschätzen, mit dem Ziel Gespräche, Verhandlungen und Beziehungen erfolgreich gestalten zu können.

