

SI-PE-015-4-1 Psychologie in der Kommunikation**SEMINARBESCHREIBUNG**

Kommunikation funktioniert nach psychologischen Gesetzmäßigkeiten – wer sie kennt, führt Gespräche erfolgreicher. In diesem zweitägigen Seminar Psychologie in der Kommunikation erlernen Sie bewährte Techniken aus NLP, Gesprächspsychologie und emotionaler Intelligenz für überzeugende Dialoge. Sie analysieren nonverbale Signale, steuern Gesprächsdynamiken gezielt und erreichen Ihre Kommunikationsziele sicherer. Die intensive Arbeit in Kleingruppen bis maximal 5 Teilnehmern garantiert praxisnahe Übungen mit individuellem Feedback.

Emotionale Intelligenz in der professionellen Kommunikation

Psychologische Gesprächsführung beginnt beim Erkennen emotionaler Zustände – bei sich selbst und beim Gegenüber. Sie trainieren empathische Wahrnehmung und lernen, emotionale Signale präzise zu deuten. Durch gezielte Perspektivwechsel verstehen Sie die Motive Ihres Gesprächspartners besser und bauen schneller tragfähige Beziehungen auf. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit Emotionen in schwierigen Situationen konstruktiv umgehen und Konflikte frühzeitig erkennen, bevor diese eskalieren. Diese Fähigkeiten nutzen Führungskräfte in Mitarbeitergesprächen ebenso wie Vertriebler in Verhandlungen.

SEMINARINHALTE**NLP-Grundlagen für wirkungsvolle Gesprächsführung**

- > Rapport aufbauen durch Spiegeln und Pacing
- > Ankertechniken für souveräne Gesprächsführung
- > Reframing: Perspektiven gezielt verändern
- > Meta-Modell der Sprache für präzise Kommunikation
- > Kalibrierung: Feinheiten im Gegenüber wahrnehmen

Körpersprache und nonverbale Kommunikation

- > Mikro-Ausdrücke erkennen und interpretieren
- > Kongruenz zwischen Worten und Körpersprache herstellen
- > Distanzzonen und räumliche Positionierung nutzen
- > Gestik und Mimik bewusst einsetzen
- > Täuschungssignale identifizieren

Psychologische Gesprächstechniken

- > Aktives Zuhören mit Validierungstechniken
- > Motivationspsychologie in der Kommunikation anwenden
- > Fragetechniken für tiefere Gesprächsebenen
- > Mit Widerstand und Einwänden psychologisch umgehen
- > Verhandlungspsychologie: Win-Win-Situationen schaffen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de