

Die Zunge kann lügen - unser Körper nie

Was Sie schon immer über Körpersprache wissen wollten.

Vortragsinhalte:

- Werden Sie sich Ihrer und der Wirkung Anderer bewusst
- Bestimmen Sie in Sekunden den Typ Ihres Gesprächspartners
- Stellen Sie Ihr Verhalten und Ihre Argumentation sofort auf Ihr Gegenüber ein
- Erkennen Sie Prioritäten und Werte des Anderen und erreichen somit schneller positive Verhandlungsergebnisse
- Gewinnen Sie natürliche Autorität und Führung im Gespräch
- Warum schliessen Sie mit dem einen Kunden schnell einen Vertrag ab – und an dem anderen beißen Sie sich die Zähne aus?
- Und warum können Sie den einen Mitarbeiter sofort von neuen Projekten begeistern – und der andere bleibt kalt, auch wenn Sie noch so mitreißend davon berichten?

Vorträge von Britta Zuber liefern Ihnen die Antworten und Strategien, mit der Sie zu wirklich jedem Menschen positive Beziehungen aufbauen können – wenn Sie es wollen.

(nach der Bernhardt-P.-Wirth -Methode)