

1. Wochenende: Körpersprache und nonverbale Kommunikation

Menschen reagieren viel weniger auf das, was gesagt wird, als darauf, *WIE* es gesagt wird. Der Großteil unserer Kommunikation verläuft unbewusst. Sympathie und Antipathie werden unbewusst nach den Signalen der Körpersprache entschieden. Daher ist es so wichtig, diesen Bereich wahrzunehmen und zu berücksichtigen, wenn Sie Ihre Kontakte nicht dem Zufall überlassen wollen. Sie wirken nur dann überzeugend, wenn Ihre verbalen und nonverbalen Botschaften miteinander übereinstimmen.

Sie lernen:

- * Unbewusste Signale wertfrei wahrzunehmen und auf sie zu reagieren
 - * Unstimmigkeiten zu erkennen und aufzulösen
 - * Tiefen Kontakt auf unbewusster Ebene herzustellen
 - * Elegant die Führung zu übernehmen
 - * Ihre eigene Ausdruckskraft zu steigern
- Wir beschäftigen uns mit Körperhaltung, Gestik, Gesichtsausdruck, Atem, Stimme und Rhythmus.

2. Wochenende: Gesprächsführung und Rhetorik

Gesprächsführung und Sprachgewandtheit sind Themen dieses Kursteils. Er gibt Ihnen ein sehr effektives Werkzeug in die Hand, das nicht als Waffe, sondern zum Wohl des Gesprächspartners eingesetzt werden soll.

Hier lernen Sie:

- * Systematische Fragetechniken, die Ihnen genaue Informationen über Ihre Gesprächspartner erschließen
- * Missverständnisse und falsche Interpretationen zu eliminieren
- * Schlüssig zu argumentieren
- * Suggestiven Sprachgebrauch und metaphorische Sprache
- * Festgefahrene Denkmuster außer Kraft zu setzen
- * Neue Ideen zu ermöglichen

3. Wochenende: Einigen, Überzeugen, Motivieren

Sie können Konflikte in gemeinsame Lösungen verwandeln - ob in beruflichen Verhandlungen oder im Privatleben.

Dazu ist es wichtig, sich mehr auf Bedürfnisse als auf Standpunkte zu fokussieren.

Sie lernen:

- * »win – win«, das Prinzip des beiderseitigen Gewinns
- * die Förderung eines angenehmen, vertrauensvollen Klimas zwischen den Beteiligten
- * Unterscheidung zwischen Beziehungs- und Sachebene, Absicht und Verhalten, Bedürfnis und Standpunkt
- * das An-Erkennen von Bedürfnissen, Emotionen und Vorbehalten
- * das Finden gemeinsamer Ziele und gemeinsamer Motive
- * das Prinzip der »vielen Wege«: Möglichkeiten schaffen
- * wann es sich lohnt, Zugeständnisse zu machen - und wann, hart zu bleiben
- * die Kunst, den Gesprächspartner mit seinen eigenen Argumenten zu überzeugen
- * Timing - die Kunst des richtigen Moments
- * für sich selbst einen motivierten, kraftvollen Zustand zu schaffen und aufrechtzuerhalten.

Das Kommunikationstraining ist gleichzeitig der 1. Teil der NLP Practitioner-Ausbildung, die Sie auf Wunsch an das Kommunikationstraining anschließen können!

Wochenende 1 - 3:

(Practitioner-Ausbildung Teil 1, Voraussetzung: keine - außer Neugier!)

Die ersten drei Wochenenden bestehen aus dem NLP Kommunikationstraining.

Wochenende 4 - 9:

(Practitioner-Ausbildung Teil 2, Voraussetzung: NLP-Kommunikationstraining) **Kursinhalte sind:**

- Flexibilität, auf die Besonderheit des Gegenübers zu reagieren
- Den anderen in seiner Welt erreichen, ihn "von zuhause abholen"
- Dem anderen eine vertrauensvolle Beziehung ermöglichen und einen sanften und direkten Zugang zu seinem Unbewussten finden
- Zugang zu den eigenen Ressourcen finden auch bei schweren Problemen
- Selbstheilungskräfte, Potenziale und Ressourcen aktivieren und verstärken (Ankertechniken)
- "Hin zu"- statt "Weg von"-Orientierung, konkrete Zielsetzung
- Gesprächsführung
- Überzeugen und Motivieren
- Das Symptom als Kommunikation; Kommunikation mit dem Symptom
- Unterscheidung von Verhaltensweisen und der ihnen zugrunde liegenden Absicht: Symptome als Ausdruck von Bedürfnissen und das Ermöglichen neuer, passenderer Ausdrucksformen (Reframing)
- Hypnose und ihre Anwendungen
- Veränderung von Glaubens- und Wertesystemen, Auflösung von Zwängen und Süchten (Swish-Techniken)
- Selbstbild, Lebenseinstellung und Grundhaltung: Identität und Zugehörigkeit als krankmachende und als heilende Faktoren (Neuro-Logische Ebenen)
- Auflösung von Phobien
- Allergien als phobische Reaktion des Immunsystems
- Maßgeschneiderte Interventionen: Was tue ich wann? (SCORE-Modell)
- Auflösung von traumatischen Erfahrungen und Kindheitsprägungen (Re-Imprinting)
- Veränderung von Lebenskonzepten: Heilung und Nutzbarmachung der Vergangenheit, aktive Gestaltung der Zukunft (Time Lines)
- Metaphorische Sprache

Termine, Ort, Preise ...

Wochenende 1–3 / Teil 1 = Kommunikationstraining:

31. Januar/1. Februar · 21./22. Februar · 14./15. März 2026

Wochenende 4–9 / Teil 2 = Practitioner:

18./19. April · 9./10. Mai · 23./24. Mai · 13./14. Juni · 4./5. Juli · 18./19. Juli 2026

Online-Unterricht: Zusätzlich zu diesen Präsenztagen gibt es 3x Online-Unterricht (über Zoom).

Zeit: jeweils Samstag 10 bis 18 Uhr, Sonntag 10 bis 17 Uhr.

Ort: August-Exter-Str. 4, 81245 München

Teilnehmerzahl: begrenzt auf 10 Teilnehmer/innen - bitte rechtzeitig anmelden!

Preis: (Die Kurse sind als Bildungsmaßnahme MwSt.-befreit.) Wochenende 1 - 3

(Kommunikationstraining) : 840,-€ Wochenende 4 - 9 : 1.390,- €

bei Anmeldung für die gesamte Ausbildung: 2.480,-

Meistens ist die Ausbildung steuerlich absetzbar und wird vom Arbeitgeber als Fortbildung anerkannt bzw. gefördert.

Ermäßigung: Siehe Anmeldeformular!

Geschäftsbedingungen:

Gleich nach Ihrer Anmeldung schicken wir Ihnen eine Anmeldebestätigung/Rechnung.
Innerhalb von 2 Wochen nach Erhalt dieser Rechnung überweisen Sie uns die Kursgebühr.
Sollten Sie Ratenzahlung wünschen, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.

Nachholmöglichkeit: Sollten Sie an einem Wochenende verhindert sein, können Sie es im nächsten Durchgang gratis nachholen.

Rücktrittsmöglichkeit: Falls Sie mindestens 2 Wochen vor Kursbeginn den Kurs absagen und keinen Ersatztermin wünschen, wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,-€ einbehalten; ab 2 Wochen vor Kursbeginn wird die Gebühr fürs erste Wochenende einbehalten und für die restlichen Kursteile zurückerstattet. Sollte der Kurs Ihnen nicht gefallen, können Sie bis eine Woche nach dem ersten Kursteil davon zurücktreten. Auch dann erhalten Sie die Kursgebühr für die restlichen Wochenenden zurück. Bei späterem Rücktritt gibt es keine Erstattung. Bei Absage seitens des Veranstalters erhalten Sie die gesamte Kursgebühr zurück.

Ermäßigung: Bei gemeinsamer Anmeldung von mindestens 2 Teilnehmern ist die Kursgebühr um jeweils 10% ermäßigt. Das gilt nur bis zum Beginn des Kommunikationstrainings, nicht bei nachträglicher Anmeldung zur NLP Practitioner-Ausbildung.

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie diese Geschäftsbedingungen an.

Anmeldung

(Fax Nr. 03221 - 11 84 334. Sonst per E-Mail oder per Post an u.a. Adresse)

Hiermit melde ich mich verbindlich an zu:

NLP Kommunikationstraining (3 Wochenenden, Beginn: _____)

Kursgebühr:

- ☐ 840,-€ (Einzel-Anmeldung)
☐ 756,-€ (10% ermäßigt wg. gemeinsamer Anmeldung mit: _____)

NLP Practitioner-Ausbildung (9 Wochenenden, Beginn: _____)

Kursgebühr:

- ☐ 2.480,-€ (Einzel-Anmeldung)
☐ 2.232,-€ (10% ermäßigt wg. gemeinsamer Anmeldung mit: _____)

Die Kurse sind als Bildungsmaßnahme MwSt.-befreit.

Name: _____

Adresse: _____

geboren am: _____ **Telefon:** _____

E-Mail: _____

Datum und Unterschrift: _____