

Seminarangebot

Titel:	Die kleinen Kniffe erfolgreicher Kommunikation So erreichen Sie Ihre Gesprächsziele
Zielgruppe:	Alle, die besser kommunizieren wollen
Ausschreibungstext	Wie kommt es, dass es manchen Menschen scheinbar mühelos gelingt, andere in Gesprächen zu überzeugen? Der Schlüssel liegt darin, dass sie die Bedürfnisse und Befindlichkeiten ihrer Gesprächspartner blitzschnell erkennen und darauf eingehen. So schaffen sie eine positive Atmosphäre und umgehen Widerstände. In diesem Seminar üben Sie die kleinen Kniffe erfolgreicher Kommunikation, die auch Ihnen dabei helfen, andere von ihrem Standpunkt zu überzeugen und sich vor Angriffen und Forderungen anderer zu schützen.
Dozent:	Klaus Eckardt, Mediator und Kommunikationstrainer
Dauer:	1 Tag (genaue Zeitplanung nach Vereinbarung)
Teilnehmerzahl	max. 12
Raum/Material	Seminarraum mit Platz für Übungen in Kleingruppen (evtl. 2. Raum), Beamer, Flipchart, Pinnwand, Moderationskoffer
Honorar:	Nach Vereinbarung
Ort, Termin:	Nach Vereinbarung



Seminarangebot

Titel:	Wer fragt, führt So lenken Sie Gespräche in die von Ihnen gewünschte Richtung
Zielgruppe:	Alle, die in Gesprächen bessere Ergebnisse erzielen wollen
Ausschreibungstext:	Erfolgreiche Verhandler erkennt man daran, dass sie wenig mit Aussagen und dafür viel mit Fragen agieren. Denn damit haben sie ein mächtiges Instrument, um ihr Gegenüber in die gewünschte Richtung zu steuern. In diesem Seminar lernen und üben Sie, verschiedene Fragetechniken so anzuwenden, dass Sie künftig besser Gesprächsergebnisse und Verhandlungsabschlüsse erzielen.
Dozent:	Klaus Eckardt, Mediator und Kommunikationstrainer
Dauer:	1 Tag (genaue Uhrzeit nach Absprache)
Teilnehmerzahl:	max. 12
Raum/Material:	Seminarraum mit Platz für Übungen in Kleingruppen (evtl. 2. Raum), Beamer, Flipchart, Pinnwand, Moderationskoffer
Honorar:	nach Vereinbarung
Ort, Termin:	nach Vereinbarung



Seminarangebot

Titel:	Mehr Erfolg im Beruf mit NLP
Zielgruppe:	Alle, die im Umgang mit Kunden, Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten mehr erreichen möchten.
Ausschreibungstext:	<p>Das Neuro-Linguistische Programmieren (NLP) bietet einen umfangreichen „Werkzeugkasten“ für Kommunikation und Veränderung. In diesem Seminar lernen Sie ausgewählte NLP-Techniken kennen, die sich praktisch, schnell und einfach im Berufsalltag einsetzen lassen. Sie helfen bei typischen Problemen in der Kommunikation ebenso wie beim Ausbau der eigenen Fähigkeiten und Kompetenzen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wahrnehmung schärfen • Wirkungsvoll kommunizieren • Sich und andere besser verstehen • Konflikten vorbeugen und in Konflikten handlungsfähig bleiben • Eigene Fähigkeiten analysieren und ausbauen
Dozent:	Klaus Eckardt, Mediator und Kommunikationstrainer, zert. NLP-Trainer
Dauer:	1,5 bis 2 Tage (genaue Planung nach Absprache)
Teilnehmerzahl:	max. 12
Raum/Material:	Seminarraum mit Platz für Übungen in Kleingruppen (evtl. 2. Raum), Beamer, Flipchart, Pinnwand, Moderationskoffer
Honorar:	nach Vereinbarung
Ort, Termin:	nach Vereinbarung



Seminarangebot

Titel:	Mit Körpersprache überzeugen In Gesprächen die richtigen Signale senden
Zielgruppe:	Alle, die besser kommunizieren wollen
Ausschreibungstext:	Wer andere überzeugen möchte, braucht nicht nur gute Argumente, sondern muss sie auch überzeugend vortragen. Denn der Körper spricht immer mit. Nur wenn Haltung, Gesten und Mimik mit der inhaltlichen Botschaft übereinstimmen, entsteht ein stimmiger Gesamteindruck. Dieses Seminar vermittelt anhand vieler praktischer Übungen das Grundwissen der Körpersprache, um besser verstanden zu werden und um andere besser zu verstehen.
Dozent:	Klaus Eckardt, Mediator und Kommunikationstrainer
Dauer:	1 Tag (genaue Uhrzeit nach Absprache)
Teilnehmerzahl:	max. 12
Raum/Material:	Seminarraum mit Platz für Übungen in Kleingruppen (evtl. 2. Raum), Beamer, Flipchart, Pinnwand, Moderationskoffer
Honorar:	nach Vereinbarung
Ort, Termin:	nach Vereinbarung

Seminarangebot

Titel:	Kampf den Zeitdieben
Zielgruppe:	Alle, die das Gefühl haben, von anderen zu stark in Beschlag genommen zu werden und die ihre Zeit besser einteilen möchten.
Ausschreibungstext	Wie oft passiert es, dass Sie in einem Gespräch das Gefühl haben, der andere stehle Ihnen die Zeit? Gleich, ob es sich um einen Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten oder jemanden aus dem privaten Umfeld handelt. Dieses Seminar vermittelt erfolgreiche Strategien im Kampf gegen solche Zeitdiebe. Sie lernen, wie Sie die Gesprächsführung von Anfang an in der Hand behalten, schnell zu einem Ergebnis kommen und „Plaudertaschen“ freundlich bremsen. Dazu gibt es viele Tipps für Ihr persönliches Zeitmanagement.
Dozent:	Klaus Eckardt, Mediator und Kommunikationstrainer
Dauer:	1 Tag (genaue Zeitplanung nach Vereinbarung)
Teilnehmerzahl	max. 12
Raum/Material	Seminarraum mit Beamer und Flipchart, Pinnwand, Moderationskoffer, Laptop für die Teilnehmer (idealerweise mit WLAN-Anbindung) bzw. PC-Raum
Honorar:	Nach Vereinbarung
Ort, Termin:	Nach Vereinbarung

Trainer-Info

Klaus Eckardt

- ◆ Jahrgang 1960, verheiratet, drei erwachsene Kinder, lebt in Dießen am Ammersee
- ◆ Mediator, Schreib- und Kommunikationstrainer, Coach
- ◆ Berufserfahrung:
 - Leiter eines städtischen Kulturamts und einer Volkshochschulschule
 - Redakteur und Redaktionsleiter bei verschiedenen Lokalzeitungen
 - Pressesprecher eines Tourismusverbandes
 - Krimiautor
 - Übersetzer
- ◆ Hochschulabschlüsse:
 - Master of Mediation (FernUniversität in Hagen, 2020)
 - Lic. rer. publ. (FU Berlin, Studiengang Journalisten-Weiterbildung, 1999)
 - Diplom-Übersetzer für Englisch und Spanisch (Fachhochschule Köln, 1992)
- ◆ Ausbildung zum Tageszeitungsredakteur (Volontariat)
- ◆ Certified Trainer der Society of NLP
- ◆ Romanveröffentlichungen:
 - „Der Lauf des Todes“ (Silberburg-Verlag, 2010)
 - „Marathon-Mord“ (Silberburg-Verlag 2011)
 - „Bestzeit“ (bvd 2012)
- ◆ www.keck-mediation.de
- ◆ www.dein-schreibcoach.de

