



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Emotionale Intelligenz für erfolgreiche Kommunikation

Techniken der Emotions- und
Motivationspsychologie
erfolgreich anwenden

🔔 Darum lohnt sich der Kurs

Steigern Sie Ihren Unternehmenserfolg durch emotionale Intelligenz. Lernen Sie, Emotionen und Motivation gezielt zu steuern und Ihre Gesprächsziele damit sicherer zu erreichen. Freuen Sie sich auf ein Seminar mit dem renommierten Experten Josef Sawetz.

Das nehmen Sie mit

Erhöhen Sie den Erfolg Ihrer Kommunikation mit Techniken der emotionalen Intelligenz. Das Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die "Werkzeuge" zur Modulation von Emotionen, Motivation und Entscheidungen. Mit dem Wissen über Emotions-, Persönlichkeits- und Motivationspsychologie werden Sie Ihre Gesprächsziele leicht und sicher erreichen. Mit persuasiver Kommunikation können Sie auch Gedanken und Gefühle anderer steuern. Trainieren Sie Ihre Gespräche und Ihre Wirkung in diesem Seminar. Nach dem Seminar steht Ihnen ein passwortgeschützter Zugang zu einem speziellen Internetportal mit Manuals, Checklists, Toolboxes und Best Practices offen.

Ihr Programm im Überblick

- **Emotionen entscheiden**
 - Emotionen in Entscheidungssituationen
 - Der Umgang mit "mixed emotions"
 - Mirror-Neurons koppeln Gehirne; Definition Emotionaler Intelligenz
 - Motivations- und Emotionstheorien
- **Persönlichkeitspsychologie**
 - Kurzüberblick zum State of the Art der Persönlichkeitspsychologie und Neurowissenschaft
 - Mentale emotionale Bilanzen gezielt beeinflussen: Emotionale Intelligenz zur Selbst- und Fremdführung
 - Bei Informationsüberflutung verlässt sich der Kopf auf den Bauch
- **Machtquellen**
 - Verbale und nonverbale Dominanz-Indikatoren; Machtquellen
 - Emotionen als das eigentliche „Arbeitsmaterial“ für Kommunikatoren
 - Interpersonale Kommunikation im Zeitalter dreifacher Diversität
- **Konflikte lösen**
 - Konfliktklassifikationen; Formen der Konfliktbehandlung im gemeinsamen Ergebnisraum
 - Verhandlungsführung; Umgang mit Widerstand
 - Nudging - Methoden der sanften Beeinflussung
- **Gehirngerechte Kommunikation**

- Wie Gedanken & Gefühle von Menschen beeinflusst werden
- Die Stärken verbaler und nonverbaler Kommunikation verbinden
- **Die richtigen Worte finden**
 - Wording und Semiotik: Die Kunst der richtigen Formulierung - mit Worten wirkstarke Bilder im Kopf erzeugen
 - Persuasive Fitness: situationsangepasst Persuasionstechniken
 - Eigene Stärken und Schwächen analysieren und managen mit Kurz-Persönlichkeitstests

Zeiteinteilung:

- Erster Tag: 09:30–17:30 Uhr
- Zweiter Tag: 09:00–16:30 Uhr

Interessant für

- Unternehmer und Mitarbeiter im Kommunikationsbereich
- Corporate Communications Manager
- Führungskräfte
- Vertriebs- und Verkaufsverantwortliche
- Marketingverantwortliche
- Kommunikationsspezialisten

Referent*in



Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz

Kommunikations- und Marketingpsychologe an der Universität Wien

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
09.12.2024-10.12.2024	2 Tage	Virtual Classroom	Online	€ 1.150,-
09.12.2024-10.12.2024	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.150,-
31.03.2025-01.04.2025	2 Tage	Virtual Classroom	Online	€ 1.150,-
31.03.2025-01.04.2025	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.150,-
29.10.2025-30.10.2025	2 Tage	Virtual Classroom	Online	€ 1.150,-
29.10.2025-30.10.2025	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.150,-

Beratung & Buchung



Christine Walsler

 +43 1 713 80 24-26  christine.walsler@ars.at