

Smalltalk – Türöffner zum Erfolg

Kommunikation hat Hochkonjunktur, dennoch fällt es vielen Menschen schwer im direkten Kontakt - gerade mit Fremden - die richtigen Worte zu finden. Dabei ist die Kunst des leichten Plauderns bei Meetings, Geschäftsessen oder vor wichtigen Verhandlungen mit Kunden unverzichtbar, um in kurzer Zeit auf die Beziehungsebene zu kommen und die eigene Persönlichkeit erkennen zu lassen. Das Training zeigt, wie ein gelungener Einstieg entstehen kann, in dem sich der andere im wahrsten Sinne des Wortes „angesprochen“ fühlt.



► Inhalte

Die 5 K's des Smalltalks

- **K**ontaktvorbereitung
 - **K**örpersprachlich erster Eindruck
 - **K**ontaktaufnahme
 - **K**reativer Smalltalk
 - **K**ontaktausklang
- Und zum Schluss: mögliche Fettnäpfchen

► Didaktische Besonderheiten

Das Training ist interaktiv aufgebaut, mit viel Raum für individuelle Übungen.

► Nutzen

Sie lernen, wie es Ihnen gelingt locker und positiv zu plaudern, Schüchternheit oder auch Ratlosigkeit abzustreifen und in den ersten Minuten einer Begegnung Vertrauen herzustellen. Sie erfahren, mit welchen Themen und Techniken es Ihnen gelingen kann, die entscheidenden Momente des gegenseitigen Einschätzens für sich zu nutzen und sich dadurch weiterführende Kontakte leichter anschließen. Sie erhalten den Einstieg, um Geschäftsbeziehungen erfolgreich aufzubauen und Ihr Netzwerk zu erweitern.

► Zielgruppe / Dauer

Mitarbeiter, Führungskräfte. Alle, die Situationen überwinden wollen, in denen nicht oberflächliches Geschwätz, sondern eine sympathische Konversation mit Stil und Format Erfolg bringt. Dauer - 1 Tag