

STEFAN KUNKEL TRAINING



Sind Sie **merk**-würdig?

Sorgen wir gemeinsam mit meinen Erlebnisseminaren dafür, dass Sie in Erinnerung bleiben...



Trainingskonzept

Kommunikation

Trainingskonzept „Kommunikation“

Das Trainingskonzept „Kommunikation“ besteht aus vier Trainingsbausteinen:

- **Kommunikation – Grundlagen**
- **Kommunikation – erfolgreich verhandeln**
- **Kommunikation – Die freie Rede**
- **Kommunikation – Besprechungen erfolgreich moderieren**

Die Trainings können einzeln gebucht werden, da es hier um eigenständige und zusammenhängende Trainingsinhalte und Trainingsthemen geht.

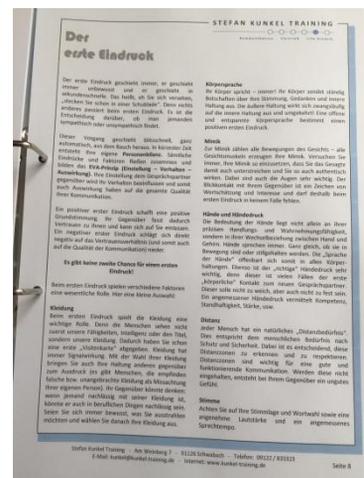
Das Trainingskonzept kann auch komplett gebucht werden. Das hat für die Teilnehmer den Vorteil, dass alle wesentlichen Themen rund um die „Kommunikation“ erarbeitet und behandelt werden.

Die Trainings zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Das bedeutet, dass viele Themen mit praxisnahen Beispielen unterlegt sind. Das führt zu einer hohen Aktivität der Teilnehmer.

Ebenso bestechen die Trainings durch die umfangreichen und ausführlichen Teilnehmer-Unterlagen. Das führt zu einer hohen Nachhaltigkeit der einzelnen Trainingsthemen bei den Teilnehmern.

Die Teilnehmer-Unterlagen werden bei der Buchung von einzelnen Trainingsbausteinen in einer Mappe sauber gebunden den Teilnehmern überreicht.

Bei Buchung des gesamten Trainingskonzepts wird den Teilnehmern ein Ordner mit entsprechenden Registern für die Teilnehmer-Unterlagen zur Verfügung gestellt.



Zur Person

- Stefan Kunkel, Jahrgang 1970, wohnhaft in Schwabach (Mittelfranken)
 - Spezialist für Vertriebs- und Kommunikationstrainings, zertifizierter Gehirntrainer (Life Kinetik)
- 
- Über 15 Jahre Erfahrung als Coach, Trainer und Seminarleiter
 - Life Kinetik-Gehirntrainer für Unternehmen, Vereine und Sportverbände – gefragter Referent zum Thema „Gehirnentwicklung und –training“
 - Eigene Persönlichkeits-Entwicklung vom Vertriebsmitarbeiter zum Coach, Trainer und Seminarleiter für eine gelebte, natürliche und glaubhafte Kompetenz
 - Erfahrung, Praxisnähe, Vielseitigkeit als Markenzeichen einer nachhaltigen Zusammenarbeit
 - Langjährige Kundenbeziehungen und Partnerschaften bestätigen die Qualifikation als wertvoller Partner für das Netzwerk Mensch im Unternehmen
 - Ihr Vorteil:
Für alle Aktivitäten übernehme ich die persönliche Verantwortung!

Trainingsphilosophie

ERLEBEN

Das Leben schreibt die besten Geschichten - auch für Seminare.
Lebensnahe Seminare mit vielen Praxisbeispielen sorgen für eine nachhaltige Umsetzung!

ERKENNEN

Wissen allein reicht nicht aus, um das eigene Verhalten zu verändern!
Neue Vorgehens- und Verhaltensweisen muss man erkennen, um das eigene Potenzial besser nutzen zu können!

BEGREIFEN

Wissen soll nicht nur vermittelt, sondern auch gleich im Seminar angewendet werden. So kann man neue Themen und Aspekte besser "begreifen", um daraus Konsequenzen für die persönliche Umsetzung abzuleiten!

BEGEISTERN

Spaß und gute Laune auch im Seminar? Aber natürlich!
Dadurch wird der Botenstoff Dopamin freigesetzt. Und das ist die Grundlage für erfolgreiches Lernen und hohe Kreativität.

BEWEGEN

Jedes noch so gute Seminar scheitert, wenn man nicht ins "TUN" kommt.
Zur Umsetzung motivieren!

Kernkompetenzen

Kommunikation

Besprechungen, Verhandlungen, Moderationen, Verkaufsgespräche - kommuniziert wird immer!

Lernen Sie den psychologisch fundierten Umgang mit dem gesprochenen Wort. Kommunikation ist Ausstrahlung, Wirkung und Überzeugungskraft!

Wer etwas zu sagen hat, muss reden können!

Vertrieb

Gekauft wird immer – die Frage ist nur, wo und bei wem?

Kaufen dient der Abdeckung von menschlichen Bedürfnissen. Vorgehensweisen und Strategien im Verkauf, Techniken und Taktiken im Gespräch!

Wer eine Leistung hat, muss verkaufen können!

Life Kinetik

Entscheidungen, Handlungen, Vorgehensweisen - alles entsteht im Gehirn.

Je besser die einzelnen Gehirnbereiche miteinander vernetzt sind, desto höher ist die persönliche Leistungsfähigkeit eines jeden Einzelnen!

Wer etwas mit sich herumträgt, muss es auch nutzen!

Kommunikation - Grundlagen

Programm:

„Man kann nicht nicht kommunizieren!“
Kommunikation gibt es in allen Lebensbereichen. Und dort, wo erfolgreich kommuniziert wird, entsteht Erfolg. Erleben Sie in diesem Training die grundlegenden Elemente einer guten und erfolgreichen Kommunikation. Steigern Sie gezielt und bewusst die Wirkung ihrer eigenen Kommunikation - und somit auch Ihrer Persönlichkeit - und gewinnen dadurch mehr Sicherheit und Souveränität im Umgang und im Gespräch mit anderen Menschen.



Trainingsinhalte:

- die Bedeutung des ersten Eindrucks
- die wesentlichen Grundlagen einer guten Kommunikation
- die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene in Gesprächen
- die Gestaltung eines lebendigen Dialogs
- Ich bin o.k. - du bist o.k. – die richtige Denkhaltung entscheidet!
- Kommunikationsmodelle und deren praktische Umsetzung
- die Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Kritikfähigkeit – Feedback geben und nehmen
- richtiges und aktives zuhören
- der angewandte DU-Standpunkt
- u. v. m.

Ihr Nutzen:

- Sie verbessern Ihre eigenen kommunikativen Fähigkeiten
- Sie steigern Ihr Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen
- Sie optimieren Ihre Wirkung auf andere Menschen
- Sie erreichen leichter Ihre beruflichen und privaten Ziele

Dauer: 1 Tag

Kommunikation - erfolgreich verhandeln

Programm:

Sie treffen auf Verhandlungspartner, die „mit allen Wassern gewaschen“ sind? Die versuchen, Sie über den Tisch zu ziehen? Und das, obwohl Sie die sachlich besseren Argumente haben?

Verbessern Sie Ihr Verhandlungsgeschick und lernen Sie elementare Grundlagen einer geschickten und erfolgreichen Verhandlungsführung. Führen Sie Verhandlungen bei denen Sie Ihrem Verhandlungspartner auf Augenhöhe begegnen und win-win-Situationen erzielen.



Trainingsinhalte:

- Beziehungsmanagement in der Verhandlungsführung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Sicherheit und Souveränität behalten – auch in schwierigen Verhandlungen
- Win-win-Strategien kennen und anwenden
- Hart in der Sache – fair zum Menschen
- Dialektik – die Kunst, andere Menschen zu überzeugen
- Wer fragt, der führt – der gewinnt!
- Schlagfertigkeit beweisen
- Umgang mit Drucksituationen
- u. v. m.

Ihr Nutzen:

- Sie verbessern Ihre persönliches Verhandlungsgeschick
- Sie nutzen Verhandlungsstrategien und setzen diese gezielt ein
- Sie steigern Ihre Überzeugungsfähigkeit durch gezielte Fragestellungen
- Sie beherrschen Ihre Emotionen und können mit Drucksituationen umgehen

Dauer: 2 Tage

Kommunikation – Die freie Rede

Programm:

Eine Rede halten zu müssen, versetzt viele Menschen unter Stress. Oftmals entscheidet ein einzelner Auftritt über Erfolg oder Misserfolg in Verhandlungen oder Projekten.

Erleben Sie in diesem Training wie Sie auf andere Menschen wirken und wie Sie Ihre Wirkungsfaktoren noch weiter verbessern können. Lernen Sie Ihre Stimme und Körpersprache gezielt einzusetzen um die optimale Wirkung bei Ihren Zuhörern zu erreichen.



Trainingsinhalte:

- Sympathisch und authentisch rüberkommen – aber wie?
- die verschiedenen Wirkungsfaktoren eines Redners
- die mentale Einstellung als Grundlage für den persönlichen Erfolg
- „Lampenfieber“ – Ursprung und Umgang
- Sicherheit und Souveränität gewinnen
- ein „merk“-würdiger Redner – anders als die anderen!
- die Wirkung auf andere optimieren
- Aufbau und Gestaltung eine Überzeugungsrede
- u. v. m.

Ihr Nutzen:

- Sie verbessern Ihre Wirkung auf andere Menschen
- Sie treten überzeugend auf und können sich rhetorisch gut ausdrücken
- Sie halten Reden ohne „Lampenfieber“
- Sie können frei, fesselnd und begeisternd reden
- Ihre Reden bleiben in Erinnerung – Sie machen es anders als die anderen!

Dauer: 2 Tage

Kommunikation – Besprechungen erfolgreich moderieren

Programm:

Kreativ mit Teams arbeiten, Denkprozesse auslösen, Projekte entwickeln, Probleme lösen, Mitarbeiter motivieren, Ergebnisse erzielen und überzeugend verkaufen.

Das „WIR“ ist Voraussetzung für ein erfolgreiches Wachstum. Dabei wird die Moderation als Führungsinstrument eine immer wichtigere Kommunikations-Kompetenz in einer teamorientierten Arbeitswelt.



Trainingsinhalte:

- Betroffene zu Beteiligten machen
- Was unterscheidet eine Moderation von einer Präsentation?
- Wie Sie sich optimal auf Ihre Arbeit als Moderator vorbereiten
- Teamgeist erfolgreich fördern
- Konflikte erkennen und optimal lösen
- Wie man innovative Prozesse „zündet“
- Methodik und Werkzeugkoffer für die Moderation von Besprechungen
- Kreativität und Konzentration in Besprechungen
- Ergebnissicherung – Wichtiges auf den Punkt bringen
- u. v. m.

Ihr Nutzen:

- Sie erreichen schneller und einfacher Ihre Ziele in Besprechungen
- Sie steigern nachhaltig Ihre Moderations-Kompetenz
- Sie werden zu einem anerkannten und geschätzten „Problem“-löser
- Sie können Mitarbeiter begeistern, führen und motivieren

Dauer: 2 Tage



SCHAEFFLER GRUPPE

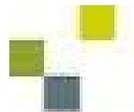


Torggler

Kompetenz und Nähe im Landkreis!
Raiffeisenbank
Weißenburg-Gunzenhausen eG



BOSCH



HUBERT SCHWARZ
Menschen bewegen.



Stefan Kunkel Training Kommunikation – Vertrieb – Life Kinetik

Am Weinberg 7
91126 Schwabach

Telefon: 09122 / 833323

Mobil: 0171 / 7526271

E-Mail: kunkel@kunkel-training.de

Internet: www.kunkel-training.de
www.kunkel-lifekinetik.de

Stefan Kunkel Training: Themen



**Rhetorik
Die freie
Rede**

Vertrieb



Präsentation

Telefon



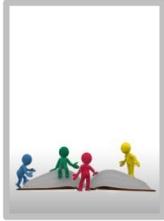
**Verhandlungs-
führung**

**Life Kinetik
Gehirntraining**



Kommunikation

Führung



Persönlichkeit

**Selbst- und
Arbeitsplatz-
organisation**



**Preisverhandlungen sicher
und souverän führen**

**Sicherer Umgang
mit Reklamationen**

