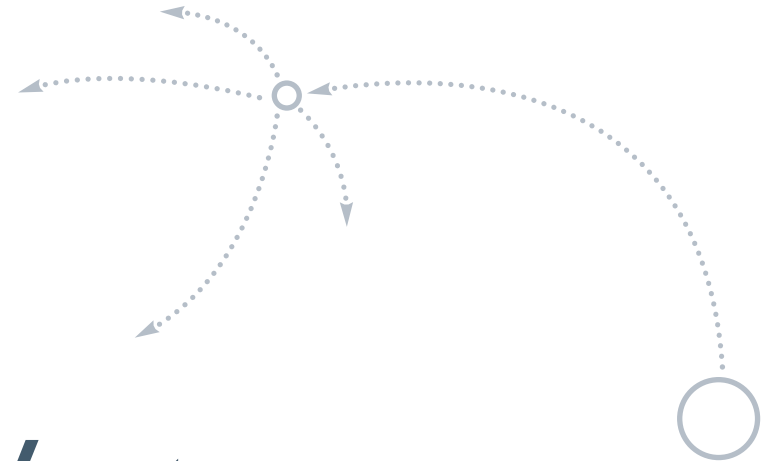


COMMUNICO

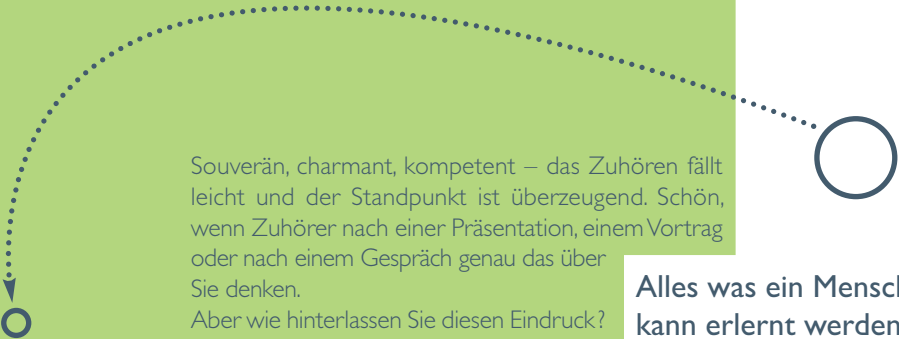


Worte wirken

ERFAHREN SIE IHRE KRAFT

COMMUNICO

WIR KÖNNEN NICHT NICHT
KOMMUNIZIEREN. Paul Watzlawick



Souverän, charmant, kompetent – das Zuhören fällt leicht und der Standpunkt ist überzeugend. Schön, wenn Zuhörer nach einer Präsentation, einem Vortrag oder nach einem Gespräch genau das über Sie denken.

Aber wie hinterlassen Sie diesen Eindruck? Ganz einfach: Nutzen Sie alle Facetten der überzeugenden Kommunikation. Sie werden schnell feststellen – sie wirken!

Wir haben unseren Auftrag als Kommunikationstrainer verstanden!

Kommunikation ist überall. Im Moment kommunizieren wir ja auch. Und deshalb sollten Sie, sei es z.B. in Bezug auf Ihre Vertriebskompetenz oder privat, Ihre Wirkung kennen und für Ihren Erfolg ausschöpfen. Wie Sie etwas wo, wann und vor allem zu wem sagen, damit verfahren Sie bis dato sicher rein intuitiv. Aber wie oft merken Sie: Das ist nicht in meinem Sinne beim Zuhörer angekommen. Wir sind dafür da, dass Sie Ihre Kommunikationskraft bewusst steuern.

Alles was ein Mensch können muss, um wirkungsvoll zu kommunizieren, kann erlernt werden. Das wusste schon Cicero: „Dichter werden geboren, Redner werden gemacht.“

Wir sind ein Institut, das mit praxiserprobten Experten arbeitet.

Unser Ziel ist es, mit Ihnen alle Seiten der sprachlichen Überzeugungskraft zu beleuchten, zu erproben und zu verinnerlichen. Dialog, Rede, Präsentation. Das Verhalten unter Stress. Menschen beeinflussen. Verhandeln.

Wirken Sie in diesen Situationen durch eine gewandte und überzeugende Kommunikation – für Ihren maximalen Erfolg.



Auf den Punkt

WAS IST COMMUNICO

Großer Aufruhr

IM WALD

Es geht das Gerücht um, der Bär habe eine Todesliste. Alle fragen sich, wer denn nun da drauf steht. Als erster nimmt der Hirsch allen Mut zusammen und geht zum Bären und fragt ihn: „Sag mal Bär, steh ich auch auf deiner Liste?“ – „Ja“, sagt der Bär, „auch dein Name steht auf der Liste.“ Voller Angst dreht sich der Hirsch um und geht. Und wirklich, nach zwei Tagen wird der Hirsch tot aufgefunden.

Die Angst bei den Waldbewohnern steigt immer mehr. Und die Gerüchteküche um die Frage, wer denn nun auf der Liste stehe, brodelt. Der Keiler ist der erste, dem der Geduldsfaden reißt und der den Bär aufsucht, um ihn zu fragen, ob er auch auf der Liste stehen würde. „Ja“, antwortet der Bär, „auch du stehst auf der Liste.“ Verängstigt verabschiedet sich der Keiler vom Bären. Und auch ihn fand man nach zwei Tagen tot auf. Nun bricht die Panik bei den Waldbewohnern aus. Nur der Hase traut sich noch den Bären aufzusuchen. „Bär, steh ich auch auf der Liste?“ „Ja, auch du stehst auf der Liste.“ „Kannst du mich da streichen?“ „Ja klar, kein Problem.“

Fazit: Kommunikation ist alles.
Eine Geschichte aus dem Internet

DIE GRENZEN
MEINER WELT. Ludwig Wittgenstein

Effekt & Wirkung



„Ich liebe dich.“ Dieser kurze Satz im richtigen Moment kann über ein gemeinsames Leben entscheiden, zu oft verwendet, wird er wertlos. Schimpfworte können Geld kosten und zu viele Worte machen müde.

Theoretisch gesehen, sind sie nur ein geformter Luftstrom. In der Praxis sind sie Sinträger, die beim Zuhörer emotionale Wirkung und Kraft entfalten.

Probieren Sie es einfach im Seminar aus und Sie werden feststellen: Wirkungsvolle Kommunikation, die Ihr gewünschtes Ziel erreicht, ist erlernbar! Genau wie die Kraft, mit Worten zu überzeugen.

- Auch, wenn Sie sich noch nicht bewusst über die Wirkung von Worten Gedanken gemacht haben, das haben Sie bestimmt schon festgestellt:
- Wenn Sie im Beruf Kompetenz zeigen wollen, dann wissen Sie: Worte wirken.
- Wenn Sie Menschen überzeugen wollen, dann wissen Sie: Worte wirken.
- Wenn Sie in Kontakt mit Menschen treten, dann wissen Sie: Worte wirken.

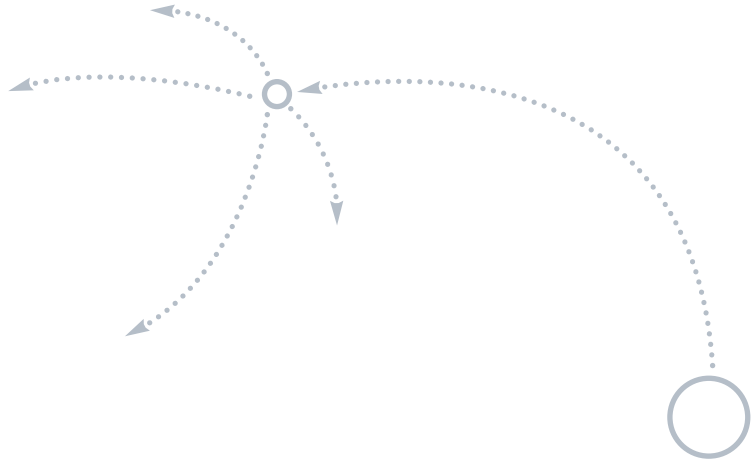
FÜHRUNG,

DAS HEISST VOR ALLEM:

ANDERE

ZUM ERFOLG BRINGEN.

Herbert Gienow, Vorstandsvorsitzender Klöckner-Werke



Kunst der Darstellung

WEITERBILDUNG FÜR GESTEIGERTE VERTRIEBSKOMPETENZ

Enten legen Ihre Eier in aller Stille. Hühner gackern wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt isst Hühnereier. Henry Ford hat die erfolgreiche Verkaufsstrategie der Hennen auf den Punkt gebracht.

Denn nur wer richtig kommuniziert, setzt sich auf dem Markt durch!

Überzeugungskraft hat viele Facetten – von der Begrüßung und Einleitung über Körpersprache bis zur Verabschiedung – gemeinsam erarbeiten wir einen perfekten Auftritt: Passend zu Ihrer Zielgruppe. Antrittsreden, Verhandlungen, Vertriebsgespräche, Angebotstexte oder eine interessante und perfekt gestaltete Präsentation.

Für den Wettbewerb ist es wichtig, sich selbst oder das Unternehmen kompetent und seriös zu präsentieren. In Trainings mit kleinen Gruppen, auf Tagungen und im Dialog bereiten wir Sie auf Ihr individuelles Ziel vor. Gewinnen Sie Sicherheit und Selbstvertrauen für die Momente, wenn alle Augen auf Sie gerichtet sind. Nutzen Sie unser Know-how. Wirkung ist garantiert!

ICH HABE

ZEHN GEBOTE.

DIE ERSTEN NEUN LAUTEN:

DU SOLLST
NICHT
LANGWEILEN. Billy Wilder

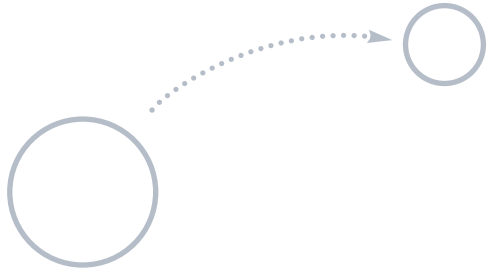


Ein Mann

HAT EINEN AUTOSCHADEN

und lässt sein Auto in die Werkstatt schleppen.
Der Meister schaut sich das Auto in Ruhe und von allen Seiten ganz genau an. Er überlegt und plötzlich nimmt er einen Hammer und haut auf eine ganz bestimmte Schraube im Motorraum. Das Auto springt an und läuft. Der Meister verlangt vom Autobesitzer 50 Euro, woraufhin er murrte und sagt: „Was? 50 Euro für einen Hammerschlag?“ Der Meister antwortet: „Die 50 Euro nehme ich nicht für den Hammerschlag. Der kostet nur 50 Cent. Den Rest verlange ich dafür, dass ich wusste, wo genau ich hinschlagen muss.“

LANG IST DER WEG
DURCH LEHREN,



Wer unsere Trainings ausprobiert hat, den haben wir von unserem Können überzeugt. Denn Überzeugungskraft ist universell. So trainieren wir die Führungskräfte weltweit bekannter Unternehmen bis zum aufstrebenden Mittelständler und seinem Servicepersonal. Dabei rücken wir Finanzdienstleistungen, Impfstoffe, Software, Tankstellen und viele andere Produkte ins rechte Licht. Wir bereiten auch Sie auf Ihre Herausforderung vor!

KURZ UND WIRKSAM
DURCH BEISPIELE.

Lucius Annaeus Seneca

Bei uns gilt eines ganz besonders: Tun ist der beste Beweis für Können.

Also schreiben die Redenschreiber bei uns Reden, die Präsentatoren präsentieren häufig. Wenn bei uns jemand ein Medientraining macht, kennt er die Medien wie seine Westentasche. Wer etwas über die Konfliktlösung erzählt, hat vorher als Mediator sein Geld verdient. Und nur Schreiber reden über das Schreiben. Die Rhetoriker treten ständig vor größeres Publikum. Wenn jemand übers Verkaufen spricht, war er vorher Verkäufer. Und zwar ein richtig guter.

Wissen Sie, was wir meinen? Kein Bauchladen, keine Schaumschläger, nur Könner:

EXPERTENTUM
Tun wird Können

WAHRHAFTIG,
AUCH DU
BIST EINER VON
IHNEN;
DENN DEINE
SPRACHE VERRÄT
DICH.

Matthäus 26, Vers 73

Es geht weiter



Und übrigens: Sie können unsere Trainings-Qualität messen – wenn Sie feststellen, dass Sie überzeugender geworden sind und der Umsatz steigt. Bevor das nicht erreicht ist, bleiben wir Ihr Trainer!

WARUM COMMUNICO

Wer die Wahl hat, entscheidet sich für Communico. Denn: Unser Beruf ist unsere Berufung! Uns als Trainer mit verschiedenen Fachgebieten verbindet deutschlandweit ein entscheidendes Gefühl – wir lieben das, was wir tun!

Dabei verlieren wir nicht aus den Augen, welche Verantwortung mit Kommunikation und ihrer Wirkung zusammenhängt. Vermitteln, beraten und den gelungenen Transfer sichern, damit ist es meist nicht getan.

Als Ihr Berater stehen wir Ihnen auch gerne nach dem abgeschlossenen Seminar zur Verfügung. Geben Feedback zu Ihrer vorbereiteten Rede, senden Lehr-Podcasts, trainieren Sie „on the job“ und überarbeiten Ihre Präsentation.

Wir fragen nach und bleiben dran. Denn wir wissen – die Kommunikation geht weiter. Kurz: Auf uns können Sie zählen!

„Gefallen hat mir besonders die entspannte Atmosphäre, die während des gesamten Seminars anhielt.
Am Ende hatte ich das Gefühl: Du schaffst es, vor einer größeren Menge Menschen zu sprechen.
Herr Borbonus mit seiner präsenten Art war sehr effektiv.
Keine Zeit ging mit unnötigen Spielchen oder Vorstellungsrunden verloren.“

Monika Weller, FDP-Bundestagsfraktion

„Ihre Hinweise für erfolgreiche Reden waren für uns sehr aufschlussreich.
Als Führungskräfte eines Technik-Konzerns haben wir so etwas in unserer normalen Ausbildung kaum erfahren. Jetzt
haben wir Anregungen erhalten, die uns in der Praxis sicher nutzen werden.“

Dr.Thilo Tilemann, Linde AG

„Der Vortrag war 100% geballte, kurzweilige Kommunikationskraft! Neben Theorie gab es eine Fülle
von Tipps, die jeder sofort für sich umsetzen kann. Hoher praktischer Nutzen!“

Bertram Theilacker, Vorstandsmitglied der Nassauischen Sparkasse

„Ich bin ganz begeistert von den Inhalten und der Art und Weise, wie sie
übermittelt wurden. Eine Teilnahme kann ich jedem nur empfehlen. Großes Kino!“

Andrea Kruse, Deutsche Post AG

„Eine Communico-Veranstaltung ist ein gelungener Tag und eine lohnende Investition:
Beeindruckende Redner, gelebte Teilnehmerorientierung und direkter Praxisbezug
bringen Spaß am Lernen und die notwendige Motivation zur Veränderung und Umsetzung in den Alltag.
Besten Dank an das Communico-Team!“

Maren Wesselmann-Eroglu, ÖRAG Service GmbH

„Als eine persönliche Bereicherung habe ich das Kurzseminar zur überzeugenden Rede mit René Borbonus erlebt.
Die lebensnahen Beispiele und sein außergewöhnlicher Humor waren sehr unterhaltsam und lernfördernd. Besonders der Merksatz
„Der erste Eindruck prägt, der letzte bleibt“ hilft, das Wesentliche einer Rede sinnvoll und zuhönergerecht zu strukturieren.“

Murat Aslanoglu, Fachreferent Finanzen und Controlling, DaimlerChrysler AG

COMMUNICO

Communico, Nürnberg, Kiel, Westerwald,
St. Barbara-Straße 36, D-56412 Ruppach-Goldhausen.
tel +49 (0) 26 02 / 99 80 93, fax +49 (0) 26 02 / 99 80 94,
mail info@communico-online.de, web www.communico-online.de.