

AUGENHÖHE

*Innere Klarheit. Klare Sprache.
Souveräne Gespräche.*

Workshops für Rhetorik, Kommunikation
und Gesprächsstärke im Vertrieb

LUMINA VIA ÖKOSYSTEM

50 %

innen

50 %

außen

100 %

Wirkung

WAS IST AUGENHÖHE?

Der Moment, in dem der Leitfaden endet.

Ein Trainingsformat für Menschen, die beruflich sprechen: im Verkauf, in der Beratung, am Telefon und in der Führung. AUGENHÖHE setzt dort an, wo Technik und Skript nicht mehr weiterhelfen – und der Mensch übernehmen muss.

50 % innen. 50 % außen. 100 % Wirkung.

Wir trainieren nicht das perfekte Argument. Wir trainieren, was im Menschen passiert, bevor er spricht – und wie daraus Sprache wird, die beim Gegenüber ankommt.

Von innerer Klarheit zu sichtbarer Wirkung.

Das Konzept

Fünf Ebenen an einem Tag



AUGENHÖHE verbindet Selbstführung mit Rhetorik. Geübt wird an Situationen aus dem echten Arbeitsalltag.

Bis zwölf Teilnehmende • sechs bis acht Stunden • im Haus, online oder als Offsite

ANTJE ZÁDORI

Rhetorik · Kommunikation · Wirkung

*„Wirkung entsteht nicht
durch bessere Sätze.
Sondern dadurch, dass
jemand wirklich da ist.“*

Über mich

Seit über zwanzig Jahren arbeite ich in Vertrieb, Führung und Persönlichkeitsentwicklung. Als Rhetorik- und Kommunikationsexpertin, Hypnose-Coach und NLP Master verbinde ich Sprache, Stimme und Körpersprache mit der Arbeit an inneren Mustern.

Ich komme nicht aus dem Seminarraum. Fünf Jahre habe ich selbst am Headset gegessen und telefoniere bis heute selbst in der Akquise. Ich trainiere, was ich selbst lebe.

SCHWERPUNKTE

- Gesprächsführung
- Rhetorik und Wirksprache
- Einwand und Preisgespräch
- Selbstführung unter Druck
- Stimme und Präsenz
- Kommunikation in Führung

BEWUSST
KLAR
GESTEUERT

01

MINDSET & SELBSTFÜHRUNG

Die Teilnehmenden erkennen, was in ihnen abläuft, bevor sie überhaupt sprechen – bei Kritik, bei einem Nein, beim Preis, im Konflikt.

Sie lernen, Fakt und Interpretation zu unterscheiden. Genau dort entsteht der Handlungsspielraum, aus dem eine bewusste Reaktion wird statt einer automatischen.

INHALTE

Eigene Muster erkennen • Fakt und Interpretation trennen • unter Druck bei sich bleiben

ZIEL

Früher merken, was gerade passiert – und bewusst entscheiden.

PRÄSENT
HÖRBAR
ÜBERZEUGEND

02

KÖRPERSPRACHE & STIMME

Haltung, Blick, Atmung, Tempo und Pausen entscheiden mit, wie eine Botschaft ankommt – am Tisch wie am Telefon, wo der Blickkontakt fehlt.

Geübt wird zu zweit und in der Gruppe. So wird aus theoretischem Wissen unmittelbar wahrnehmbare Wirkung.

INHALTE

Körperhaltung • Stimme und Atmung • Tempo und Pause • Wirkung am Telefon

ZIEL

So wirken, wie es gemeint ist.

KLAR
NUTZENSTARK
VERBINDLICH

03

WIRKSPRACHE

Wir räumen die Weichmacher aus der Sprache – eigentlich, vielleicht, ich würde – und ersetzen sie durch Formulierungen, die tragen.

Jedes Merkmal wird in Nutzen übersetzt. Einwände werden verstanden statt niedergeredet. Der Preis wird genannt, nicht gerechtfertigt.

INHALTE

Weichmacher erkennen • Merkmal in Nutzen übersetzen • Einwand und Preis • Abschlussfrage

ZIEL

Sagen, was gemeint ist – und damit ein Ergebnis ermöglichen.

ECHT
GEÜBT
ALLTAGSTAUGLICH

04

PERFORMANCE & TRANSFER

Die Teilnehmenden arbeiten an ihren eigenen Gesprächssituationen aus dem echten Arbeitsalltag – nicht an erfundenen Fallbeispielen.

Jede und jeder legt am Ende eine konkrete Handlung für das nächste Mal fest. Nicht ein gutes Gefühl, sondern eine Entscheidung.

INHALTE

Echte Situationen · Live-Übung · Feedback · persönlicher Transferplan

ZIEL

Am Montag etwas anders machen, nicht nur anders denken.

Der Workshoptag

Ein Tag. Echte Situationen. Konkreter Transfer.



01

FRÜHER ERKENNEN

was mich im Gespräch steuert

02

KLARER SPRECHEN

ohne Weichmacher, mit Nutzen

03

WIRKSAM BLEIBEN

auch wenn es unbequem wird

Bis zwölf Teilnehmende • sechs bis acht Stunden • beim Unternehmen vor Ort, online oder extern

Drei Wege, ein Inhalt

A

DIGITAL

2 × 4 Stunden
an zwei Tagen

bis 12 Teilnehmende

Für verteilte Teams und
Außendienst – ohne Reiseaufwand

B

IN-HOUSE

Ein Trainingstag
6 bis 8 Stunden

bis 12 Teilnehmende

Das meistgebuchte Format
für Teams an einem Ort

C

OFFSITE

Zwei bis drei Tage
außerhalb

bis 12 Teilnehmende

Training, Ort und Ablauf
aus einer Hand

Ein Vorgespräch von 30 Minuten ist immer enthalten, damit die Inhalte zu Ihren Situationen passen. Die Investition stimmen wir im persönlichen Gespräch auf Ihren Bedarf ab.

DARÜBER HINAUS

Wenn es mehr sein darf – oder weniger.

KEYNOTE

45 Minuten für Ihre Vertriebstagung, Ihr Kick-off oder Ihre Jahresveranstaltung. Der leichtere Einstieg, wenn ein ganzer Trainingstag noch zu groß ist.

OFFSITE UND RETREAT

Das Lumina Via Ökosystem umfasst neben Training auch die Planung besonderer Orte. Sie buchen keine zwei Dienstleister, sondern einen: Inhalt, Location, Ablauf und Organisation kommen zusammen.

Klausurtagungen mit Substanz – statt Konferenzraum.

FÜR WEN

AUGENHÖHE passt, wenn Sprache Ihr Geschäft ist.

PASST

Vertriebsteams und Außendienst

Kundenservice und Innendienst am Telefon

Beratungsintensiver Verkauf

Führungskräfte mit schwierigen Gesprächen

Teams in Veränderung oder neuer Struktur

PASST NICHT

Wer ein Zertifikat sucht statt Veränderung

Wer reine Produktschulung braucht

Wer ein Führungsproblem mit einem Training überdecken möchte

Gruppen über zwölf Personen – dann lieber zwei Durchgänge

Sie müssen nichts vorbereiten. Sie müssen nur bereit sein, an echten Situationen zu arbeiten.



AUGENHÖHE

*Innere Klarheit. Klare Sprache.
Souveräne Gespräche.*

Workshops für Unternehmen

ANTJE ZÁDORI

Gründerin Lumina Via Ökosystem

www.luminavia.de

info@luminavia.de

0172 9232222

Sandersdorf-Brehna



Termin direkt buchen

20 Minuten, kostenlos