



# Professionelle Gesprächsführung mit René Borbonus

**Bewusst auf andere eingehen  
und positive Resonanz entstehen lassen**

# Professionelle Gesprächsführung mit René Borbonus

---

## Bewusst auf andere eingehen und positive Resonanz entstehen lassen

Der einfache Grundsatz «Kommunikation ist das, was ankommt» führt wie selbstverständlich zu einer klaren Regel für überzeugende Gesprächsrhetorik: Intelligent kommunizieren heisst bewusst auf den Anderen einzugehen. Respekt setzt unglaublich viel Energie frei: Er macht Unternehmen erfolgreicher und Menschen nachweislich gesünder. Die Loyalität Ihrer Mitarbeiter und Kunden steigt, das spart Kosten und steigert Ihren Unternehmensgewinn.

### Überzeugen Sie durch geradlinige Gesprächsführung

Machen Sie den Schritt zu mehr Überzeugungskraft und lernen Sie, wie Sie Ihre persönliche Kommunikation gezielt und ganz individuell an Ihren Gesprächspartner ausrichten.

Dieses Seminar funktioniert autonom oder als Bestandteil des Lehrganges «Zertifizierte/r Sales Professional ZfU» oder «Zertifizierte/r Leadership Professional ZfU».

## Referenten



---

### René Borbonus

zählt zu den führenden Spezialisten für professionelle Kommunikation im deutschsprachigen Raum. Als Kommunikationstrainer, Buchautor, Coach und Vortragsredner bewegt er sich bewusst an der Schnittstelle zwischen Theorie und Praxis. Dabei beherrscht er es wie kein Zweiter, Sachlichkeit und Begeisterung in freier Rede wie im Gespräch zusammenzuführen. Seit über zehn Jahren begleitet René Borbonus Menschen auf dem Weg zu ihrem persönlichen Auftritt. Dabei geht es vor allem darum, Authentizität zu schaffen und Identität zu finden.

---

### Lars O. Effertz

Experte für Überzeugungskraft und Verhandlungsführung. Seine vielfältigen Erfahrungen aus der Praxis verbindet er mit fundiertem theoretischem Wissen und einer Ausbildung zum Kommunikationstrainer. Seit 2009 ist der herzliche Rheinländer Lehrbeauftragter der Fachhochschule Köln am Zentrum für akademische Qualifikation und wissenschaftliche Weiterbildung. Das Ziel: Er möchte angehenden Führungskräften zeigen, was es heisst, nicht einfach zu überreden, sondern zu überzeugen.



## **Themenschwerpunkte**

### **Der «Flow» der Gesprächsführung**

- Authentizität, Glaubwürdigkeit und Kontinuität
- Inspiration: Menschen in Bewegung bringen
- Individuelle Gesprächsrhetorik

### **Gespür für den Erfolg der Worte**

- Die Königsdisziplin der Argumentation:  
Das Publikum fühlen
- Als guter Diskussionspartner inspirieren
- Mental verankert bleibt, was uns berührt, begeistert und die Wahrnehmung schärft

### **Überzeugungskraft in der Kommunikation**

- Die 5-Satz-Struktur: Überzeugungskraft als Ergebnis strukturierter Gespräche
- Die Master-Typologie-Analyse: Wie «tickt» Ihr Gesprächspartner und wie erreichen Sie ihn
- Der Umgang mit Einwänden: «Gesprächsgegner» werden zu Ihren «Gesprächspartnern»

### **Souveränität gewinnen: Über den Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern**

- Goldene Regel der Gesprächsrhetorik
- Die Psychologie der Überzeugung
- Sachlichkeit und Begeisterung kombinieren

## **Nutzen**

- Sie lernen die Regeln einer geradlinigen und überzeugenden Gesprächsführung.
- Sie lernen, schwierige Zeitgenossen in den Griff zu bekommen.
- Sie entdecken neue Möglichkeiten, auf Konflikte spontan und gelassen zu reagieren.
- Sie erhalten mehr Überzeugungskraft und lernen, wie Sie Ihre persönliche Kommunikation am jeweiligen Gegenüber ausrichten.
- Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft: Gewinnen Sie Souveränität und erleben Sie Rhetorik, die alles andere als verstaubt erscheint.

## **Arbeitsmethodik**

Intensives Training in kleiner, begrenzter Gruppe.

## **Zielgruppe**

Führungskräfte aus allen Ebenen und Bereichen und alle, die Besprechungen, Diskussionen und Gespräche effektiv und zielorientiert gestalten möchten.

## **Link**

➤ [zfu.ch/go/rbo](https://zfu.ch/go/rbo)

## Professionelle Gesprächsführung mit René Borbonus

### Preis

**CHF 2980.00**

Inbegriffen sind:  
Seminarunterlagen online,  
Mittagessen, Kaffeepausen und Testat.  
Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

### Wichtig:

Das Seminar findet in kleiner Runde statt.  
Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

### Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

**20.10.–21.10.2022**

In Feusisberg  
Hotel Panorama Resort

Tag 1: 09.00–16.00 Uhr

Tag 2: 09.00–16.00 Uhr

### Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger  
Anmeldung gelten  
folgende Rabatte:  
Ab 2 Buchungen 10 %  
Ab 4 Buchungen 15 %

### Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85  
info@zfu.ch

### Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch  
als Inhouse-Veranstaltung  
buchbar. Wir begleiten Sie!



**Melden Sie sich jetzt an!**

**[zfu.ch/go/rbo](https://zfu.ch/go/rbo)**