



COMMITT

Creativität Communication Training

Tom Schmitt

Elbchausee 585

22587 Hamburg

Fon + 49 - 40 - 86 64 63 93

Fax + 49 - 40 - 86 64 63 94

Mobil + 49 - 151 - 58 54 68 20

Tom.Schmitt@committ-training.de

www.committ-training.de

Vortrag

Status-Spiele

Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte

Wo und wann auch immer zwei Menschen sich begegnen, sie nehmen einen unterschiedlichen Status ein, was natürlich ihre Kommunikations- und Durchsetzungsfähigkeit beeinflusst. Status ist ein Phänomen, das stets neu verhandelt werden muss. Sobald Menschen aufeinander treffen, beginnt unausweichlich die Rangelei um die beste Position.

Mit XStat®, der Status-Methode - eine Weiterentwicklung aus dem Theater - hat Tom Schmitt ein verblüffend einfaches Modell entwickelt, das einerseits die (Aus)Wirkung der eigenen Status-Strategie erklärt und andererseits auch Möglichkeiten und Wege aufzeigt, den eigenen Status bewusst und authentisch zu verändern.

So lassen sich zentrale Aspekte erfolgreichen Verkaufens und partnerschaftlicher Führung wie Durchsetzungsvermögen und sympathische Außenwirkung gezielt in den individuellen Kommunikations-Stil zu integrieren.

Beispiele aus dem (Beziehungs)-Alltag, aus Verkauf und Führung aber auch aus Theater und Film sorgen für Aha-Erlebnisse und erleichtern die Übertragung auf die eigene Person und Situation.

Wenn Sie Tom Schmitt buchen, bekommen Sie:

- Einen zeitlich variablen Vortrag (45 – 90 Min.) – je nach Gruppengröße auch interaktiv.
- Individuell auf die Zielgruppe zugeschnitten
- Wenn Präsentation, dann nur mit Fotos und Diagrammen, keine Bullet-Charts.
- Kein Manuscript, Tom Schmitt spricht immer frei
- Packendes Thema
- Spaß und Spannung - Lachen garantiert



Tom Schmitt ist Managementtrainer, Schauspieler und Regisseur. Seit seinem Studium der Theaterpädagogik beschäftigt er sich mit dem Phänomen Status.

Seit 1994 arbeitet er als selbständiger Trainer und Coach für Firmen wie HSBC-Trinkaus, Karstadt, Kaufhof, Salamander und Air Berlin.

Tom Schmitt ist Gewinner des Trainingspreises in Gold 2004 und des Internationalen-Deutschen Trainingspreises 2004.

Stiftung Warentest bescheinigt seinem Verkaufsseminar:

Qualität des Kursinhalts: Hoch.

Qualität vom Methode und Konzept: Hoch.

Quelle: Finanztest, März 2006

Video unter:

http://www.committ-training.de/Filme_statisch/StatusVortrag-Ddorf-09-07.mov