

DAS FISCHE CREDO

Rezipientenzentrierte
Kommunikation

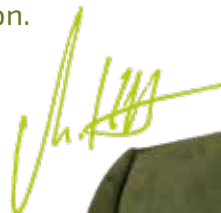
Das erfolgreiche Schulungsprogramm aus 30 Jahren

Professionell. Wirksam. Effizient. Begeisternd.

Konzipiert von **Michael Krakow** als didaktische Essenz diverser wissenschaftlicher Kommunikationsstrategien sowie Erfahrungen aus über dreißig Jahren praktischer Arbeit in und mit erfolgreichen Unternehmen.

„Steigender Umsatz ergibt sich primär aus funktionierender Kommunikation.“

Intern und
nach außen.“



Das Fisch Credo bietet in 20 spannenden Modulen hochwirksame Fortbildungen zur zielführenden Motivation, Interaktion und Kommunikation in den Bereichen

- Kundenkommunikation
- Vertriebskommunikation
- Beratungskommunikation
- Kommunikation für Führungskräfte
- Kommunikation im Team
- Kommunikation in freier Rede

für Unternehmer*innen, Entscheider*innen, Vorstände, Geschäftsführer*innen, Projektleiter*innen, Führungskräfte, Personalverantwortliche, Händler*innen, Berater*innen, Verkäufer*innen, Vertriebsmitarbeiter*innen sowie alle, die bestrebt sind, ihre Kommunikation auf ein neues Niveau zu heben.

Ein- und umsetzbar sind die Module von Unternehmen jeglicher Größe, vom Mittelständler bis zum Konzern, ebenso für Bildungsträger, Verbände, Vereine, Kommunalverwaltungen, Kammern, Institutionen. Auch intensives Einzelcoaching ist buchbar sowie auch individuelle Beratung und strukturelle Begleitung über mittelfristige Zeiträume.

Den kompakten Überblick über sämtliche Module des Erfolgsprogramms **Das Fisch Credo** entdecken Sie auf der nachfolgenden Seite sowie auf:



Sämtliche Module sind frei auswähl- sowie flexibel miteinander kombinierbar, werden zudem jeweils für Ihre Ziele und Erfordernisse individuell angepasst.

Hafen

Umgebung als (un)gewollte Kommunikation (Cue Marketing)

Kurswechsel

Umkehr von tradierten Sichtweisen

Beiboot

Sozialisation prägt Kommunikation

Riff

Filter der subjektiven Interpretation

Kompass

Vier Richtungen der alltäglichen Kommunikation

Fischgründe

Variabilität in der Kommunikation (3-Feld-Typologie)

Peilung

Das Ohr als Anker, Sprache zur Lenkung

Wind & Segel

Bedürfnisse erkennen, Bedarfe decken

Steuerrad

Wer fragt, führt - Clevere Gesprächsführung

Ausguck

Bilderwelten erschaffen Wirklichkeit (Storytelling)

Flaggensignale

Das bunte Alphabet der Körpersprache, Mimik

Leuchtturm

Im Fokus - Auftritt, Präsentation, freie Rede

Ankerkette

Positionierung schafft erkennbaren Halt

Hafenmeister

Preise, Konditionen, Bedingungen - die Verhandlung

Untiefen

Behandlung von Einwänden und Kritik

Sturmwarnung

Konflikt-kommunikation wandeln in CRM

Trockendock

Vorbereitung und Nachbereitung

Schatzsuche

After Sales Marketing, Kundendaten

Funkkontakt

Kommunikation mit sich, dem eigenen Selbst, Rollenverständnis

Offene See

Corporate Culture, Corp. Soc. Resp., New Work, Employers Brand.



Gangway:

kontor@
mikrakom.de