

# Über

## dieses Training

**Durchsetzungsstark  
kommunizieren –  
Die Rizzo-Methode live erleben!**

In der richtigen Sprache liegt die Kunst. Wer sich klar und überzeugend ausdrücken kann, gewinnt nicht nur Verhandlungen, sondern setzt sich auch in Meetings, im Job und im Alltag souverän durch.

Doch viele lassen sich sprachlich in die Defensive drängen, verlieren die Kontrolle über Gespräche oder verpassen die Chance, ihre Interessen gezielt durchzusetzen.

**An dieser Stelle möchten wir  
ehemaligen Coachees von Frau  
Rizzo sprechen lassen:**

Ihr Wissen über Sprache, Verhandlungstechniken und Körpersprache ist beeindruckend.

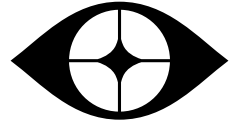


*Es geht sehr oft überhaupt nicht  
darum **WAS** wir sagen, sondern  
**WIE** wir es sagen*

**-Sabrina Rizzo-**

In ihren Workshops vermittelt sie nicht nur Theorie, sondern zeigt direkt, wie man sich durchsetzt. Ich habe gelernt, meine Sprache bewusster einzusetzen – mit sofortiger Wirkung. Wer es einmal gelernt hat, wird diese Methoden nie wieder vergessen.“

Die zwei Tage waren voller Lernerfahrung und für mich in meinem Arbeitsalltag gut anwendbarer Tools. Zudem gab es die Möglichkeit zu konnekten, der Austausch mit den anderen Teilnehmenden in den Pausen war für mich sehr wertvoll. Ich kann diesen Workshop nur empfehlen!



— VERHALTENSEXPERTIN  
S A B R I N A R I Z Z O



[www.rizzogroup.de](http://www.rizzogroup.de)

# Wir kommunizieren immer und überall



## Das Buch

Rizzo coacht Sie nicht nur zu erkennen, auf welchem Level ihr Gegenüber in einem Gespräch steht, sondern auch wie Sie sich selbst während des Gespräches verhalten sollten, um das beste Ergebnis aus einem wichtigen Miteinander zu erzielen.

*„Verhandeln ist ein Handwerk – ein geringer Prozentsatz ist reines Talent, der Rest ergibt sich durch Fleiß.“*



Die Workshops zur Rizzo-Methode zeigen Ihnen, wie Sie das ändern! Verhandlungs- und Verhaltensexpertin Sabrina Rizzo vermittelt praxisnahe Strategien, um sich sprachlich durchzusetzen, Gesprächsdynamiken zu steuern und nonverbale Signale gezielt einzusetzen.

Lernen Sie, mit klarer Sprache, kluger Strategie und präzisiertem Ausdruck Ihre Position zu stärken – egal, ob in Verhandlungen, Meetings oder schwierigen Gesprächen.

# Warum dieses Training

— VERHALTENSEXPERTIN  
S A B R I N A R I Z Z O

*„Wer die Sprache beherrscht, beherrscht das Gespräch. Und wer das Gespräch beherrscht, bestimmt das Ergebnis.“*

- Sabrina Rizzo-



■ **„Verhandlungen sind kein Kampf, sondern ein strategisches Spiel. Wer die Regeln kennt, gewinnt.“**



**Wir  
kommunizieren  
immer und  
überall**



*„Sprache ist eine Kunst. Wer sie gezielt einsetzt, bestimmt den Verlauf jeder Verhandlung.“*



## Unsere Themen

**01**

Wissenschaftliche Hintergründe und Grundsätzliches im Hinblick auf die entwickelte Rizzo Methode

**02**

Rizzos Taktische Kommunikationsstrategien und rhetorische Techniken

**03**

Vorbereitende Maßnahmen und professionelles Vorgehen bei wichtigen Interviews / Verhandlungen oder Team- und Kundengesprächen

## Im Detail

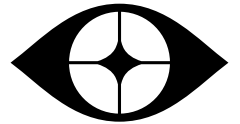
**01**

Die Hauptthemen aus Die **Rizzo**-Methode

■ **Warum Verhandeln keine Einbahnstraße ist**

**Die Bedeutung von Sprache, Körpersprache und nonverbaler Kommunikation**

**Konditionierungen und gesellschaftliche Einflüsse unserer Verhandlungsstile**



— VERHALTENSEXPERTIN  
S A B R I N A R I Z Z O



**Wir  
kommunizieren  
immer und  
überall**



*„Eine gute  
Verhandlung  
beginnt lange  
bevor das erste  
Wort gesprochen  
wird.“*



## Unsere Themen

**01**

Wissenschaftliche Hintergründe und Grundsätzliches im Hinblick auf die entwickelte Rizzo Methode

**02**

Rizzos Taktische Kommunikationsstrategien und rhetorische Techniken

**03**

Vorbereitende Maßnahmen und professionelles Vorgehen bei wichtigen Interviews / Verhandlungen oder Team- und Kundengesprächen

## Im Detail **02**



Die Hauptthemen aus Die **Rizzo**-Methode

■ **Wie man sein Gegenüber kommunikativ entschlüsselt**

**Selbstermächtigung in Verhandlungen**

**Macht und Hierarchien in der Sprache erkennen**

**Umgang mit Widerstand und Konflikten**

**Praktische Anwendung und Reflexion**

**Ad-hoc-Methoden zur sicheren Gesprächssteuerung**

**Werkzeuge zur proaktiven Gesprächsführung**

**Quicktips für souveränes Auftreten**



**Wir  
kommunizieren  
immer und  
überall**



*„Verhandlungen  
sind wie Schach:  
Wer nur auf den  
nächsten Zug  
schaut, verliert  
das Spiel.“*



## Unsere Themen

**01**

Wissenschaftliche Hintergründe und Grundsätzliches im Hinblick auf die entwickelte Rizzo Methode

**02**

Rizzos Taktische Kommunikationsstrategien und rhetorische Techniken

**03**

Vorbereitende Maßnahmen und professionelles Vorgehen bei wichtigen Interviews / Verhandlungen oder Team- Kunden und kollegengesprächen.

## Im Detail

**03**



Die Hauptthemen aus Die **Rizzo-Methode**

**Taktische Kommunikationsstrategien  
(Areas nach Sabrina Rizzo)**

- **No Reaction Area: Die Kunst des bewussten Schweigens**
- **Body Reaction Area: Die Kraft der Körpersprache**
- **Non Content Area: Strategien zur gezielten Verwirrung**
- **Content Area: Wie Fachwissen strategisch eingesetzt wird**



Strategien für den Umgang mit problematischen Charakteren

Manipulation erkennen und so kontern, dass Sie in der Verhandlung bleiben

Umgang und gezielte Interaktion mit verschiedenen Persönlichkeitsstilen

Die verschiedenen Charaktere und das Bedürfnis dahinter

## Medias res

- Verbale und nonverbale Trainingseinheiten
- Fallbeispiele
- Analyse von Bild- und Videomaterial
- Gruppen-, Paar- und Einzelarbeiten



*Dieses Training öffnet  
Ihnen die Augen*

## Kontakt



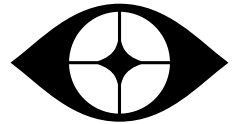
+49 (0) 151 75 03 60 03



Postfach 50 05 44  
22705 Hamburg



office@rizzogroup.de



— VERHALTENSEXPERTIN  
S A B R I N A R I Z Z O



[www.rizzogroup.de](http://www.rizzogroup.de)

# FACHKOMPE TENZEN

## PROFILERIN

TRAINERIN UND COACH FÜR  
KRIMINALPOLIZEIEN UND  
WIRTSCHAFTSUNTERNEHMEN

BERATERIN VON  
SONDERKOMMISSIONEN BEI  
KAPITALDELIKTEN

STRATEGISCHE BERATUNG FÜR  
VERHANDLUGEN ALLER ART

## VERHANDLUNGSCOACH

ENTWICKLUNG INDIVIDUELLER  
ÜBERZEUGUNGSSTRATEGIEN

VERHANDLUNGS- UND  
VERHALTENSKRIPT  
ERSTELLUNG

STRATEGISCHE BERATUNG UND  
BEGLEITUNG BEI VERHANDLUNGEN  
ALLER ART



BUSINESS CASE

CRIMINAL CASE

CIVIL CASE



## VERHALTENSEXPERTIN

WIRKTRAININGS

TRAININGS FÜR NONVERBALE  
KOMMUNIKATION

MENTALTRAINING UND  
VORBEREITUNG AUF  
SCHWIERIGE VERHANDLUNGEN

## BUCHAUTORIN

DAS RIZZO KONZEPT

## KEYNOTE SPEAKER