

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

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



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



**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



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

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



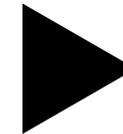
Postfach 50 05 44
22705 Hamburg



office@rizzogroup.de



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



www.rizzogroup.de

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