



Experte für Körpersprache,  
Menschenkenntnis und Kommunikation



Intensiv – Seminar  
**Körpersprache und Menschenkenntnis**  
im Verkauf und Vertrieb

[sascha-b-morgenstern@sascha-b-morgenstern.com](mailto:sascha-b-morgenstern@sascha-b-morgenstern.com)  
[www.sascha-b-morgenstern.com](http://www.sascha-b-morgenstern.com)

## Intensiv – Seminar - Inhalte I

Unser Gedankenmanager: Der SEPP®  
Unser Denker, unser Berater, unser Manager

Der erste Blick und Augen-blick  
Gibt es für den ersten Eindruck eine zweite Chance?

Der Händedruck - Die Visitenkarte als Schlüssel zum Charakter  
Ein Händedruck sagt mehr als 1000 Worte

Das Sitzen - in Spannung oder Harmonie  
Wie ihr Gegenüber zum Mitmenschen wird

Arme und Beine - Zeichen der Sympathie  
Was Arme und Beine von einem Menschen verraten

Assoziation und Dissoziation  
Von der betroffenen oder prüfenden Wahrnehmung des Menschen

Der Oberkörper - Ausdruck des Dabeiseins  
Wenn sich der Oberkörper am Gespräch beteiligt

Unser Gehirn - Faszination pur  
Das Gehirn ist nicht nur zum Denken da

Die Körperhälften - Gefühl oder Logik?  
Emotionen versus Verstand

Bitte streicheln!  
Die Körpersprache - nicht nur für Verliebte

Der Mund und die Lippen  
... sind nicht nur zum Küssen da!

## Intensiv – Seminar - Inhalte II

Was empfindet der Mensch als besonders wichtig?  
Die wahren Geheimnisse Ihrer Mitmenschen entschlüsseln

Die Falten unserer Mitmenschen haben ihre Geschichte  
Was Falten mit unserem Denken verbindet

Die Ohren - Spiegel der Persönlichkeit  
Ohren hören nicht nur, sie können auch erzählen

Unsere sinnliche Wahrnehmung  
Erfolgreiche Kommunikation mit und durch unsere fünf Sinne

Physiologische Wahrnehmung  
Wie unsere Sinne unsere Lebenssituationen beeinflussen

Die Augen - sagen mehr als man denkt  
Schau mir in die Augen . . .

Die Finger  
Fingerzeigende Körpersprache

Das Phänomen "Ringe"  
Wenn Schmuckstücke den Charakter schmücken

Lügen - aber "ehrlich"?  
"Durchblicken" Sie die Unwahrheiten ihrer Mitmenschen

Intensiv-Seminare von Sascha B. Morgenstern liefern Ihnen die Antworten. Und was noch viel wichtiger ist: Er liefert Ihnen eine Strategie, mit der Sie positive Beziehungen zu wirklich jedem Menschen aufbauen können – wenn Sie nur wollen. Denn Sie wissen sofort, zu welchem Persönlichkeits-Typ Ihr Freund, Kollege oder Kunde gehört. Sie wissen, was er gern hört und was Sie bei ihm nicht sagen dürfen. Sie wissen genau wie Ihr Mitmensch behandelt werden möchte.