



## **Trainerprofil Mag. Harald Riedler-Florian**



### **Erfahren Sie mehr über:**

- 🌿 [Koerper-sprache.at](https://www.koerper-sprache.at)
- 🌿 Körperdynamische Kommunikation
- 🌿 Mag. Harald Riedler-Florian



## **1. Wer ist Koerper-sprache.at e.U.**

Nachdem ich bereits seit einigen Jahren in verschiedenen Bereichen als Trainer tätig war konnte ich 2009 mein Konzept der „Körperdynamischen Kommunikation“ fertig stellen und in ersten Seminaren anwenden.

### **Warum sollten Sie mit Koerper-sprache.at arbeiten**

Koerper-sprache.at bietet das einzigartige, aus der Praxis entwickelte, Konzept der „Körperdynamischen Kommunikation“. „Körperdynamische Kommunikation“ fokussiert ganzheitlich auf Körper- und gesprochene Sprache und ist dabei einfach, intuitiv und vielseitig anwendbar.

### **Was ist Körperdynamische Kommunikation**

Körperdynamische Kommunikation (kurz KDK) ist ein selbstentwickeltes Konzept, welches mein Wissen und meine Erfahrungen im Verkauf, Relationship Management, Tanz und Körpersprache verbindet.

„Körperdynamische Kommunikation“ agiert in 4 Dimensionen, die einfach beobachtbar und auch anwendbar sind:

- ☞ Richtung
- ☞ Energie
- ☞ Tempo
- ☞ Distanz

### **Vorteile der Körperdynamischen Kommunikation**

Die richtige Kombination dieser 4 Dimensionen entscheidet über Ihren Erfolg. Denn ganzheitliche Kommunikation heißt auf die gesamte Kommunikationsdynamik fokussieren, anstelle auf einzelne – oft mehrdeutige – Signale zu warten.

Mit Hilfe der „Körperdynamischen Kommunikation“ können Sie:

- ☞ Den eigenen Typ bestimmen
- ☞ Ihre(n) Gesprächspartner einschätzen, auf ihn eingehen und die „gleiche Wellenlänge“ herstellen
- ☞ Aktiv mit Sprache und Körpersprache gestalten
  - Monotonität vermeiden + Spannung erzeugen = Aufmerksamkeit erhalten
  - Wichtige Punkte eindrucksvoll unterstreichen
- ☞ Mit Ihrer Körpersprache punkten:
  - Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft und Ihr Durchsetzungsvermögen
  - Motivieren und begeistern Sie Ihre Gesprächspartner/Zuhörer
  - Professionell servieren: Stress reduzieren, beruhigen, Kundenzufriedenheit steigern
- ☞ Erhöhen Sie ihre Glaubwürdigkeit durch einheitliches Auftreten in Sprache und Körpersprache

Dabei ist „Körperdynamische Kommunikation“

- ☞ Einfach anwendbar:
  - Intuitiv



- Vernetzt mit anderen Konzepten aus Rhetorik und NLP => sie können an vorhandenes Wissen anknüpfen
- Doppelter Effekt, denn KDK wirkt nicht nur auf die Körpersprache, sondern auch direkt auf die gesprochene Sprache – d.h. Ihre Authentizität wird erhöht.

- ☞ Niemals manipulativ
- ☞ Vielseitig einsetzbar: Verkaufsgespräche, Präsentationen, Reklamationen etc.

### **Seminarangebot:**

Zentraler Fokus bei koerper-sprache.at ist natürlich die „Körperdynamische Kommunikation“.

- ☞ Erfolg durch Körpersprache
- ☞ Geistige Flexibilität wohnt in einem beweglichen Körper

Zusätzlich bildet die „Körperdynamische Kommunikation“ noch die Basis für weitere Seminare, ohne dabei die allgemeinen Grundlagen dieser Themen zu vernachlässigen:

- ☞ Richtig verkaufen
- ☞ Spannend präsentieren
- ☞ Erfolgreich Kundenbeziehungen managen

Bei diesen Seminaren wird natürlich auch auf die themenspezifischen Grundlagen eingegangen, wie z.B.:

- ☞ Aufbau und Führung von Verhandlungen/Präsentationen/Verkaufsgesprächen
- ☞ Richtige Argumentation
- ☞ „Killerphrasen“ richtig entgegentreten
- ☞ Gesprächsabschluss

### **Methodik**

Ich möchte meinen Seminarteilnehmern Werkzeuge in die Hand geben und ihnen zeigen, wie sie diese wirkungsvoll einsetzen können. Wichtig ist mir dabei, dass sie die Wirkung und Anwendung dieser Tools verstehen.

„Learning by doing“: die Teilnehmer unternehmen die ersten ‚Gehversuche‘ im geschützten Seminarumfeld um durch konstruktives (Eigen-) Feedback weiter zu wachsen. Spezielle Übungen sollen auch zeigen, wie sie die Anwendung außerhalb des Seminars weiter perfektionieren können.

Zudem verstehe ich mich auch als ‚Mood-Manager‘, denn in einem lockeren, positiven Umfeld lernt man besser und traut sich bei den vielen praktischen Übungen mehr aus sich heraus zu gehen. Nur so können die Teilnehmer möglichst viel aus dem Seminar mitnehmen.

Letztendlich sollen diese Werkzeuge den Teilnehmern helfen ihre beruflichen und persönlichen Ziele erfolgreich zu erreichen.

### **Kontakt**

Koerper-sprache.at e.U.  
Mag. Harald Riedler-Florian  
FN 332160 x

Gymnasiumstr. 73A, 1190 Wien

[www.koerper-sprache.at](http://www.koerper-sprache.at), [harald@koerper-sprache.at](mailto:harald@koerper-sprache.at)  
+43-(0)676-634 74 19



## 2. Über meine Person:

Name: Mag. Harald Riedler-Florian  
Geburtsdatum: 3. August 1973  
Geburtsort: Wien  
Familienstand: Verheiratet  
Hobbies: Tauchen, Lesen, Reisen Tanzen

### **Kurz gesagt:**

- ☞ Über 20 Jahre Beschäftigung mit Tanz und Bewegungslehre
- ☞ Jahrelange, intensive und durchaus kritische Auseinandersetzung mit der „klassischen“ Körpersprache
- ☞ Mehr als 10 Jahre Erfahrung im Bereich Verkauf und Relationshipmanagement
  - Verschiedene Branchen: Verlag, Bank, Fondsgesellschaft
  - Erfahrung mit nationalen sowie internationalen Kunden
  - Erfahrung im Heben von Cross Selling Potentialen
  - Managen von komplexen Kundenbeziehungen (z.B. Kunde= Eigentümer)
- ☞ Mehr als 10 Jahre Erfahrung im Finanzwesen
- ☞ Mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich Training und Schulungen (Tanztrainer, Tanzunterricht, interne und externe Schulungen)
- ☞ Einfühlungsvermögen und Freude an der Arbeit mit Menschen

Alle Seminare können in Deutsch und Englisch abgehalten werden.

### **Im Detail – beruflicher Werdegang:**

10/2009	Selbständiger Trainer
6/2008 – 9/2009	Standard Chartered Bank Ltd., Director Global Investment Distribution (Leitung Vertrieb World Express Funds in Österreich)
2/2001 – 5/2008	Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, – Sales & Marketing Manager Custody (Aufbau Vertriebsaktivitäten, Konzeption und Durchführung von internen Trainings) – ab 5/2005: Manager Global Financial Institutions & Sovereign (Sales & Relationship Manager für Banken aus Österreich, Liechtenstein, USA und Kanada)
7/1999 – 1/2001	Österreichische Postsparkasse AG, Abt. Wertpapier Privatkunden: Teamleiter Research (Koordination und Erstellung von Research Unterlagen; Trainer Wertpapierreferenten-Schulungen)
5/1997 – 1/1999	H&R Riedler Verlag, Redakteur und Verkauf (u.a. Einführung „Auto Bild – Österreich“)
1/1996 – 5/1997	GEZA ZeitschriftenverlagsGmbH, Redaktion und Verkauf
1/1994 – 12/1995	Universität Wien, Studienassistent am Institut für Betriebswirtschaftslehre (Lehrstuhl Prof. Dr. E.J. Dockner)
seit 9/1997	Unterricht an der Tanzschule Watzek



### **Im Detail – Trainertätigkeit:**

- ☞ Raiffeisenakademie (8/2010)  
"Richtige Kundenkommunikation"
- ☞ Telekom Austria AG in Kooperation mit IP Center (5-6/2010)  
div. Kurse: Soziale Kompetenz, Persönlichkeit (v.a. Kommunikation), Selbstmarketing
- ☞ Telekom Austria AG (1/2010)  
"Körpersprache und Körperdynamische Kommunikation"
- ☞ Eigenveranstaltungen: seit Herbst 2009  
Seminare für Nonverbale Kommunikation und Körperdynamische Kommunikation
- ☞ Raiffeisen Zentralbank Österreich AG (10/2009)  
"Kommunikation in der Krise"
- ☞ Trainer an der VHS I (seit Herbst 2009)  
Seminare für Körpersprache, Kundenbeziehungsmanagement sowie Präsentationsseminare
- ☞ Trainer an der Wiener Vitalakademie (seit Februar 2009)  
Seminare für Körpersprache und Selbstmarketing
- ☞ Raiffeisen Zentralbank (2002 – 2005)  
Div. interne Trainings z.B. Verhandlungstraining, Verkaufstraining,  
Kundenbetreuerschulungen „Custody Produkte richtig verkaufen“
- ☞ P.S.K. Österreichische Postsparkasse (2000)  
"Beratungsinstrumente" – Wertpapierberaterausbildung der P.S.K.
- ☞ Weitere Schulungen/Trainings
  - Seit 1996 laufend div. Kurse und Spezialworkshops (Salsa, Tango Argentino,  
Tanztechnik, Bewegungslehre, Tanz & Körpersprache) in Wien und NÖ
  - Trainer der Lateinformation der Tanzschule Watzek 1998 – 2000
  - Choreograph, Trainer und Tänzer der Showformation DancEmotion

### **Im Detail – Absolvierte Ausbildungen**

- ☞ Studium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre – Universität Wien
- ☞ Experience the Service Difference – Achieve Global; Oktober 2001 (1 Tag)
- ☞ Der erfolgreiche Verkäufer – Sales Manager Akademie; Jänner 2002 (5 Tage)
- ☞ Selling & Negotiating in the Financial Sector – DC Gardner; April 2004 (3 Tage)
- ☞ Negotiation Training – .comeon; April 2005 (1 Tag)
- ☞ Train the Trainer – Wiener Trainerakademie; September, Oktober 2005 (3+3 Tage)
- ☞ Sales Skills Training Course – RZB Inhouse Seminar; September 2006 (3 Tage)
- ☞ „Persönlichkeiten, Körpersprache & Sprechtechnik“ –Rosenkranz; Juli 2007 (5 Tage)
- ☞ NLP Basisseminar – ÖTZ; November 2007 (2 Tage)
- ☞ Bildungsforum 2009; Vorträge von Samy Molcho, Ingrid Amon, etc. (1/2 Tag)
- ☞ Flipcharts beginnen zum Leben – ctc Academy, Februar/März 2019 (1 ½ Tage)