



Sinnvoll argumentieren und wirkungsvoll überzeugen

So verbessern Sie Ihre Kommunikation und Ihr Durchsetzungsvermögen.

Wie überzeugen Sie andere und wie finden Sie gemeinsame Lösungen? Neben dem Fachwissen sind methodisches Wissen und die situative Anwendung der richtigen Kommunikation entscheidend. Praxisnah entwickeln Sie im Workshop Ihre Kommunikation, Rhetorik und interne Gesprächs- und Verhandlungsführung weiter. Danach können Sie Gespräche aktiv und zielgerichtet führen und sich selbstbewusster einbringen. Sie erfahren, wie Sie Strategien und Steuerungstechniken anwenden, die eine „Win-Win-Lösung“ ermöglichen und erlernen Gesprächsalternativen, die Sie auch in schwierigen Situationen souverän wirken lassen. Sie erfahren, wie Sie auf andere wirken und Ihre Wirkung steigern können.

Workshop-Inhalt

Sie erfahren und üben praxisnah und umsetzungsrelevant die Grundlagen für eine aktive und zielgerichtete Gesprächs- und Verhandlungsführung. Sie

- lernen und trainieren Handlungsalternativen, die es Ihnen erlauben, Gespräche zielorientiert zu planen und durchzuführen
- erarbeiten Wege für eine erfolgreiche Kommunikation und reflektieren das eigene Handeln
- üben am Beispiel firmentypischer Situationen eine wertschätzende Kommunikation
- erfahren, wie eine professionelle Gesprächsführung abläuft und wie eine souveräne Wirkung erzielt wird
- lernen verschiedene Fragetechniken kennen und situationsgerecht anzuwenden
- bieten Nutzen und zeigen Chancen auf
- kennen die Möglichkeiten einer positiven Formulierung und sind in der Wortwahl präzise und sensibel
- berücksichtigen in der Gesprächsführung auch die Interessen des Gegenübers
- erkennen die kritischen Momente der Gesprächsführung und diskutieren die Aspekte, die zwischen den Gesprächsbeteiligten ablaufen
- entwickeln und trainieren zu ausgewählten Themen Argumentationsketten und wie auf Einwände reagiert werden kann
- trainieren Ihre Schlagfertigkeit durch die Anwendung einiger Grundregeln (seltener sprachlos)
- lernen eigene Konfliktsituationen besser zu verstehen und situativ zu reagieren
- üben Gesprächs- und Verhandlungssituationen mit unterschiedlichen Interessenlagen
- können einen „Regieplan“ für Gespräche entwickeln und anwenden
- und Sie erhalten Feedback von Ihren Seminarcollegen und vom Trainer zu Ihrer Handlungskompetenz

Ihr Seminarnutzen

- Sie entwickeln Ihre Kommunikation, Rhetorik und Verhandlungsführung gezielt weiter

Termine

13. – 15. März (FER)
 26. – 28. Juni (FEL)
 06. – 08. November (FEL)

Ort

FEL – Hotel Kaiserin Elisabeth,
 Feldafing
 FER – Hotel Residence, Feldafing

Seminargebühr

EUR 1.600,-

Trainer

Dipl.-Kfm. Carsten Scholz

Weitere Informationen auf unserer Website unter Seminar-Nr. 7.13

