

Gespräche gekonnt meistern!

Teilnahmeentgelt

280 EUR

Das Teilnahmeentgelt beinhaltet die Veranstaltungsunterlagen und die Verpflegung.

Trainieren Sie in unserem Seminar Ihr Verhandlungsgeschick und Ihre Überzeugungskraft!

Dozierende/r

Kathrin Heitbreder



Inhalt

Inhalt-und-Beziehungsebene

Missverständnisse vermeiden

Überzeugungsfähigkeit

Argumente klar und zielgerichtet einsetzen

Harvard-Verhandlungsmodell

Gesprächsstile

Mehr Durchsetzungskraft

Regeln für die erfolgreiche Gesprächsführung

Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern



Nutzen

Im Alltag geht es immer wieder darum, eigene Anliegen zu vermitteln, Interessen zu vertreten und andere zu überzeugen. Mit

unbekannten Gesprächspartnern kommt noch die Herausforderung der Kontaktaufnahme dazu. Uns unangenehme Persönlichkeiten oder unfaire Taktiken machen es uns erst einmal schwer, unsere Verhandlungsziele zu erreichen. Nicht jeder fühlt sich wortgewandt genug, um damit umzugehen, deshalb brauchen wir neben Strategien und Handwerkszeug, Übung und Erfahrung.

Ziel des Seminars ist es, Strategien für den Umgang mit jeder Gesprächssituation zu erlernen. Es geht darum, sprachlich, argumentativ zu überzeugen und auch mit schwierigen Gesprächspartnern erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.



Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller Verwaltungsbereiche



Arbeitsmittel und Methodik

Unterricht, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Analyse und Feedback



Hinweise



Anmeldung

Sie können sich bis zu zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin anmelden.

Zu diesem Zeitpunkt wird entschieden, ob die Veranstaltung stattfindet. Eine kostenfreie Abmeldung ist danach nicht mehr möglich. Selbstverständlich können sich kurzfristig Interessierte auch nach dem Anmeldeschluss verbindlich anmelden, sofern noch Plätze frei sind.



Kontakt

Frau Jessica Wenzel

Telefon: 0511 1609-5334

E-Mail: [jessica.wenzel\(at\)nsi-hsvn.de](mailto:jessica.wenzel@nsi-hsvn.de)

