

Gesprächs- und Verhandlungstraining: Die Kunst der Beeinflussung

Termin/e

Plätze verfügbar:	10.06.2026, 09:00 - 16:00 Uhr
Oldenburg	
Plätze verfügbar:	02.09.2026, 09:00 - 16:00 Uhr
Hannover	
Plätze verfügbar:	14.01.2027, 09:00 - 16:00 Uhr
Oldenburg	
Plätze verfügbar:	03.06.2027, 09:00 - 16:00 Uhr
Hannover	
Plätze verfügbar:	14.09.2027, 09:00 - 16:00 Uhr
Oldenburg	

Teilnahmeentgelt

280 EUR

Das Teilnahmeentgelt beinhaltet die Veranstaltungunterlagen und die Verpflegung.

Möchten auch Sie in Gesprächen, Verhandlungen und Diskussionen sicherer überzeugen und eigene Ziele schneller erreichen? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig!

Dozierende/r

Christoph Dahms

Inhalt

- Sympathiefeld zum Verhandlungspartner sicher aufbauen
- Bedürfnisse des Gegenübers analysieren und überzeugend nutzen
- Argumentation erfolgreich anwenden
- Professionelle Gesprächs-, Verhandlungs- und Diskussionsstrukturen anwenden
- Fragetechniken und Aktives Zuhören geschickt einsetzen
- Sichere und sympathische Ausstrahlung stärken
- Körpersprache gewinnend einsetzen
- Im Dialog erfolgreich Ziele erreichen
- Mit schwierigen Situationen und Verhandlungspartnern umgehen
- Erfahrungsaustausch mit Teilnehmern und Trainer
- Umsetzungshinweise für den effizienten nachhaltigen Praxistransfer
- Bewährte Trainingsmöglichkeiten für die Zeit nach dem Seminar

Nutzen

Eine positive Gesprächs- und Kommunikationskultur ist Voraussetzung für ein gutes Betriebsklima und erfolgreiche Verhandlungen. Trainieren Sie, wie Sie eine angenehme Gesprächsatmosphäre aufbauen, Argumentation und Körpersprache zielgerichtet einsetzen. Dadurch werden Sie eine gute Beziehung zum Gesprächspartner schaffen und auf dieser Basis Verhandlungserfolge erreichen. Ihre Ziele werden Sie leichter auch gegen Widerstand durchsetzen. Sowohl das Vier-Augen-Gespräch als auch Gruppengespräche werden Gegenstand dieses Seminars sein. Der Einsatz der Videokamera sorgt für die praxisnahe Gestaltung der Veranstaltung. Dieses Seminar führt zu einer deutlichen Verbesserung der Kommunikationskultur im Unternehmen und zu mehr Verhandlungserfolg und Durchsetzungskraft bei den Teilnehmenden.

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in Gesprächen, Verhandlungen und Diskussionen sicherer überzeugen und eigene Ziele schneller erreichen möchten.

Arbeitsmittel und Methodik

Hinweise

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)