



Erfolgreiche Verhandlungen

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele:

Die Teilnehmer erweitern und vertiefen in diesem Seminar ganz gezielt ihre bereits vorhandenen Kommunikationskenntnisse und Praxiserfahrungen. Der Schwerpunkt liegt im intensiven Erleben und Trainieren einer erfolgreichen Gesprächs- und Verhandlungsführung.

Inhalte:

- ▶ "Die vier Seiten einer Nachricht" (Grundlagen der Kommunikation nach Prof. Friedemann Schulz von Thun)
- ▶ Situative Gesprächsführung. Einsatz von Fragetechniken zur Gesprächssteuerung. Erkennen und verstehen der Gesprächs- bzw. Verhandlungspartner (u.a. Riemann/Thomann-Modell)
- ▶ Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern (Typologie)
- ▶ Körpersprachliche Aspekte in der menschlichen Kommunikation
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung in schwierigen Situationen
- ▶ Vor- und Nachbereitung von Gesprächen
- ▶ Erkennen der Verhandlungspositionen des Gesprächspartners
- ▶ Durchsetzen eigener Verhandlungspositionen

Zielgruppe:

Personen mit verhandlungsorientierten Aufgaben.
Voraussetzung/Empfehlung: Miteinander reden (1) - Basistraining.

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Rollenspiele, Videoanalyse, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele.

Seminardaten:

Dauer: Je nach Gruppengröße 2-3 Tage.
Empfehlung: 5 bis maximal 12 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243
rl@lorenz-seminare.de