

Trainings zu Kommunikation und Soziale Kompetenz:

Rhetorik - die fairen Tricks beim Überzeugen - wie Sie beeindruckend argumentieren

Selber überzeugt sein ist wichtig, reicht aber nicht immer. Wie den anderen auch überzeugen? In diesem Seminar werden verschiedene Aspekte des authentischen persönlichen Auftretens und des Argumentationsaufbaus erläutert und ausprobiert. Ziel ist, dass jeder Teilnehmer ein erweitertes zu ihm passendes Handlungsspektrum entwickelt.

- selber überzeugt sein und das zeigen,
- die 10 rhetorischen Todsünden,
- der richtige Auftritt,
- In Kontakt treten, in Kontakt bleiben,
- Körperliche Botschaften,
- Stufen zum Erfolg: sinnvolle Argumentationsstrukturen,
- Das Salz in der Suppe: Rhetorische Mittel.

Verhandeln mit Erfolg - die eigenen Interessen zwischen Pokerspiel und Partnerschaft.

Eine Verhandlung ist dann erfolgreich, wenn beide Seiten nachhaltig einen Gewinn erzielen. Dazu braucht es mehr als nur gute Argumente. Es geht auch um klare Ziele, gute Menschenkenntnis, die passende Argumentationsführung und natürlich das persönlich Überzeugende: verbindliches Auftreten, die Beherrschung geeigneter Gesprächstechniken, die Flexibilität, auch auf Widerspruch zu reagieren und nicht zuletzt die Fähigkeit zum Konsens. In diesem Seminar bekommen die Teilnehmer Tipps zu Vorbereitung und Durchführung und erproben dies an praxisnahen Fällen.

- Checkliste zur Vorbereitung,
- Kontakt herstellen und halten ,
- Innere Haltung - äußere Haltung ,
- Was beim Verhandeln wichtig ist
- Wie meine Ziele im Auge behalten?
- Von Positionen zu Interessen kommen,
- Den anderen verstehen lernen,
- Sachlich oder unsachlich - die Wahl der passenden Gesprächsebene,
- schwierigen Gesprächssituationen.

Den richtigen Ton finden - Gratwanderung zwischen angepasst und voll daneben.

Fachkompetenz veraltet immer schneller, entscheidender ist mehr und mehr die Fähigkeit, im Kontakt Lösungen zu finden. Soziale Kompetenz bedeutet dabei nicht nur, sich in klar auszudrücken, sondern auch, zur entscheidenden Verbindlichkeit mit dem Gesprächspartner zu kommen. In diesem Seminar geht es also gleichermaßen um die Stärkung von Ausdrucksfähigkeit und Einfühlungsvermögen, um so leichter den "richtigen Ton" zu finden.

- Grundsätze Kommunikationspsychologie,
- Stimmigkeit der Situation erkennen,
- Die Frage nach dem WIE: Wie finde ich die angemessenen Worte?
- Aktives Zuhören,
- "Kontakt" als Basis des Gesprächs,
- Wie wirke ich auf andere - Feedback,
- Eigenlob ohne Gestank,
- Nur Mut: "Heiße Eisen" im Gespräch.



Die gelungene Präsentation - überzeugend die eigenen Interessen vertreten.

Präsentationen vor Gremien oder Bauherrn haben es in sich: oftmals entscheidet nicht die Qualität der Arbeit, sondern vielmehr der richtige persönliche Auftritt über den Erfolg des Projektes. In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer Tipps zur Vorbereitung, zur Präsentation, zum Umgang mit Gegenfragen und mit unsachlicher Kritik. Sie können ihre Verständlichkeit trainieren und erproben, wie sie in solchen Situationen zu ihrem ganz persönlichen Ausdruck finden.

- Wie sich klar u. zielführend ausdrücken?
- Wie eine positive Atmosphäre schaffen?
- Wie die Überzeugungskraft steigern?
- Wie mit Stress umgehen?
- Wie auf Gegenfragen reagieren?
- Wie das Gespräch führen?
- Wie unsachliche Kritik entkräften?
- Wie von der Präsentation zum Ziel kommen?

Den eigenen Standpunkt vertreten...

Selbstbehauptungstraining zwischen Flexibilität und Starrsinn.

In Verhandlungen und Besprechungen geht es nicht nur um das fachlich Richtige, sondern vielmehr um das persönlich Überzeugende.

Erfolgreiche Verhandlungsführung braucht also mehr als nur gute Argumente: verbindliches persönliches Auftreten, die Beherrschung grundsätzlicher Gesprächstechniken und die Fähigkeit, auch auf Widerspruch flexibel zu reagieren.

- Argumentationstechniken,
- Gesprächs- und Fragetechniken,
- Sachlich oder unsachlich - die Wahl der passenden Gesprächsebene,
- "Heiße Eisen" im Gespräch,
- Schwierige Gesprächspartner,
- Nonverbale Kommunikation,
- Nachhaltige Lösungen finden.

Heiße Eisen... Konfliktlösung und -prävention im beruflichen Zusammenhang.

Konflikte entstehen überall, wo Menschen zusammenarbeiten und ungeklärt lähmen sie den Arbeitsprozess auf subtile aber empfindliche Art. "Heiße Eisen" anzusprechen, ist aber immer auch Führungsaufgabe. Hier geht es neben einem grundsätzlichen Verständnis um die Erprobung von Klärungsmethoden, um sie an konkreten Fällen umzusetzen.

- Wie Konflikte funktionieren,
- Wie eigenen Interessen klar vertreten?
- Wie faires Verhandeln ermöglichen?
- Wie gemeinsame Lösungen finden?
- Wie auch schwierige Themen konstruktiv im Arbeitsalltag besprechen?
- Individuelles Konfliktverhalten.

Streiten - Konflikttraining für eine fruchtbare Auseinandersetzung.

Kein Zusammenarbeiten ohne Streit und keine Versöhnung ohne vorherigen Streit. Auch am Arbeitsplatz brauchen wir Methoden zum Umgang mit Konflikten. Hier geht es um Lösungsstrategien, Entwicklung individueller und vor allem alltagstauglicher Streitrituale für uns "Zivilisierte".

- Warum Streiten, warum nicht?
- Wie Streit eskaliert, und wie man dies verhindern kann,
- Wie mit dem eigenen Ärger umgehen?
- Wie konstruktive Lösungen suchen?
- Streit als Nutzung wertvoller Energien.