



SEMINARE 2018

GESPRÄCHE KONSTRUKTIV GESTALTEN & KOMPETENT VERHANDELN

November 2018
Gummersbach

Gespräche konstruktiv gestalten & kompetent verhandeln:
Überzeugend argumentieren, Widerstände überwinden und
gewinnbringende Ergebnisse vereinbaren

Theodor-Heuss-Akademie der
Friedrich-Naumann-Stiftung für
die Freiheit

WIE SIE ANDERE FÜR IHRE POSITIONEN GEWINNEN KÖNNEN, BLOCKADEN ÜBERWINDEN UND ERGEBNISSE ZUM BEIDSEITIGEN VORTEIL VEREINBAREN.

Die Fähigkeit, in Gesprächen und Verhandlungen eigene Positionen überzeugend zu vermitteln und Ziele durchzusetzen ist unerlässlich für den Erfolg von Fach- und Führungskräften. Neben sachlicher Argumentation spielt dabei das situationsgerechte Eingehen auf die Interessen sowie die Persönlichkeit des Gesprächspartners eine entscheidende Rolle.

Wer Einfluss nehmen will, muss mit Argumenten begeistern können, Kritik und Widerstände überwinden und Lösungen entwickeln, von denen beide Seiten profitieren. Wichtig ist, zum richtigen Zeitpunkt geschickt Fragen zu stellen sowie auf Einwände und kritische Äußerungen angemessen reagieren zu können.

Das zielorientierte Vorgehen sowie geeignete Gesprächs- und Verhandlungsstrategien führen auch in schwierigen Situationen zum Abschluss – zwischen Führungskraft und Mitarbeitern, in Verhandlungen mit Kunden und Partnern, in Teamsitzungen und Gremien oder bei interkulturellen Kontakten.



Bild: Shutterstock

REFERENT

Klaus Schmidt

Der Kommunikationstrainer und Magister der Theater-, Film- und Fernsehwissenschaft, Jg. 1967, kennt durch seine langjährige Berufserfahrung als Trainer und Businesscoach die Erfolgsfaktoren von Kommunikation in Unternehmen und Organisationen. Er ist Geschäftsführer der Schmidt Gramoll Partnerschaftsgesellschaft mit Sitz in Köln.

Seit 1990 arbeitet er in vielen Seminaren zu den Themen Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung und erlangte eine herausragende Expertise in den Bereichen Personal, Vertrieb und Strategisches Management.



SEMINARZIELE

In diesem Training erweitern die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Kenntnisse über Strategien und Techniken der erfolgreichen Verhandlungsführung und trainieren, diese Methoden auch in herausfordernden Situationen zielgerichtet einzusetzen.

Sie können eigene Positionen richtig vortragen und erkennen, wie sie die Interessen der Gesprächs- und Verhandlungspartner aufnehmen. Sie setzen Argumentationsstrategien erfolgreich ein, motivieren geeignete Lösungswege und führen Entscheidungen herbei.

Die Teilnehmenden erfahren, wie schwierige Gesprächs- und Verhandlungskonflikte entstehen und eskalieren können. Sie erwerben verschiedene Möglichkeiten der Konfliktlösung und des effektiven Kontakts bei Meinungsverschiedenheiten.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

Teil 1: Konstruktive Gesprächsführung

- Ziel- und lösungsorientiert Gespräche führen
- Sachgerechte Argumentation und konstruktiver Interessenausgleich
- Diskurstechniken, um auch in heftigen Auseinandersetzungen souverän zu agieren
- Umgang mit Einwänden, Störungen und schwierigen Gesprächspartnern
- Unfaire Angriffe und Manipulationen abwehren, Widerstände überwinden

Teil 2: Verhandlungstechnik

- Harvard-Modell: Konsensorientierte Verhandlungsstrategien durchsetzen
- Strategische Vorbereitung: Eigene Bedürfnisse und Positionen sowie die des Verhandlungspartners erkennen
- Entscheidungen herbeiführen und Ergebnisse absichern
- Geeignete Frage- und Lenkungstechniken
- Konflikteskalation: Schwierige Verhandlungssituationen sicher meistern

METHODEN

- Übungen, Simulationen und Rollenspiel
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Trainer-Input, -Feedback und Beratung
- Gesprächs- und Verhandlungsübungen mit Videoanalyse
- Trainingsteams (Microteaching)
- Umfangreiche Arbeitsunterlagen und Dokumentation

Um einen optimalen Trainingsverlauf mit vielen Übungsmöglichkeiten und intensiver Analyse zu gewährleisten, findet das Seminar mit max. zehn Teilnehmern statt.

TERMIN | ORT

07.-09. November 2018

**Theodor-Heuss-Akademie
der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit
Theodor-Heuss-Straße 26
51645 Gummersbach**

KOSTEN

**690,00 € (inkl. 19 % USt./Übernachtung im EZ) bzw.
670,00 € (inkl. 19 % USt./Übernachtung im DZ)**

Seminargebühren inkl. Unterkunft/2 Übernachtungen, Vollpension sowie Materialien

Bitte melden Sie sich mit beigefügtem Formular an.

KONTAKT

Geschäftsstelle **IMMOEBS** e.V.
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden

Ansprechpartnerin:
Angelika Schipper

T +49 (0)611 58 08 67 0
F +49 (0)611 58 08 67 20

info@immoeps.de
www.immoeps.de

Hiermit melde ich mich verbindlich zum IMMOEBS Seminar 2018 an:

07.-09. November 2018

**Gespräche konstruktiv gestalten
& kompetent verhandeln**

- Übernachtung im EZ** (690,00 € inkl. 19% USt.)
 Übernachtung im DZ (670,00 € inkl. 19% USt.)

Ich möchte vegetarisch essen Ja Nein

Name, Vorname (bitte deutlich in Druckbuchstaben ausfüllen)

Anschrift (Straße, PLZ, Ort)

Telefon, E-Mail Adresse

Business Privat

Ort, Datum, Unterschrift

ERKLÄRUNG ZUR ZAHLUNG

(Die Anmeldung ist nur gültig inkl. dieser ausgefüllten Erklärung)

Rechnung

Hiermit erkläre ich, den Seminarkostenbeitrag für das o.g. Seminar in der o.g. Höhe unverzüglich nach Rechnungserhalt auf das in der Rechnung angegebene Konto zu überweisen.

Rechnungsanschrift (Firma, Name)

(Straße)

(PLZ, Ort)

Business Privat

Ort, Datum, Unterschrift

HINWEISE ZUR ANMELDUNG

Die Anzahl der Teilnehmer ist auf maximal zehn Personen beschränkt. Für die Vergabe der Seminarplätze ist die Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen entscheidend. Sollten sich weniger als acht Teilnehmer anmelden, so behält sich der Verein eine Absage des Seminartermins vor.

Nach der verbindlichen Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit weiteren Informationen zum Seminarablauf und Veranstaltungsort.

Sollte die Zahl der Interessenten die Anzahl der Seminarplätze überschreiten, so werden die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs in eine Warteliste aufgenommen. Die Interessenten auf der Warteliste werden ebenfalls benachrichtigt.

Die Anmeldung ist nach Erhalt der Anmeldebestätigung verbindlich. Eine Rückerstattung der Seminargebühr ist grundsätzlich nur dann möglich, wenn sich ein Ersatzteilnehmer findet.

Dieses Seminar wird exklusiv IMMOEBS Mitgliedern und Mitarbeitern unserer Fördermitglieder angeboten.

Bitte richten Sie Ihre Anmeldung für dieses Seminar an:
IMMOEBS e.V.
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden

Das Formular ist auch auf unserer Homepage www.immoebs.de als Download verfügbar. Stand 12/2017, Änderungen aus aktuellem Anlass vorbehalten.