



SEMINARE 2020

UNTER DRUCK KONSTRUKTIV KOMMUNIZIEREN UND VERHANDELN

November 2020
Gummersbach

Unter Druck konstruktiv kommunizieren und verhandeln:
Emotionen kontrollieren, sachgerecht argumentieren und
Widerstände überwinden.

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

WIE SIE AUCH IN EMOTIONAL AUFGELADENEN SITUATIONEN ÜBERZEUGEN, BLOCKADEN ÜBERWINDEN UND GEWINNBINGENDE ERGEBNISSE ERZIELEN.

Miteinander reden können wir alle. Aber was passiert, wenn wir unter Zeitdruck stehen, wenn wir unvorbereitet in schwierige Gespräche und Verhandlungen verwickelt werden? Reagiere ich noch ziel- und erfolgsorientiert, wenn mein Gesprächspartner mich sprichwörtlich auf die Palme bringt? Wie gehe ich mit meinen eigenen, dann oft negativen, Emotionen und Befürchtungen um? Wie vermeide ich, dass ich in diesen Situationen keine Aussagen treffe, die ich später bereue oder teuer bezahlen muss?

In vielen beruflichen Kommunikationssituationen müssen wir unser persönliches Empfinden zurückstellen. Häufig können wir weder Gesprächspartner noch -thema frei wählen. Es gibt Gespräche und Verhandlungen, in die wir uns von vornherein ungen begeben. Oft leidet in den so erlebten, emotional belasteten Gesprächssituationen sowohl das Ergebnis als auch die Beziehung. Persönliche Wirkung, Souveränität, Professionalität und Kompetenz gehen in Gesprächen und Verhandlungen unter Druck verloren.



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

Dieses dreitägige Training bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in praxisorientierten Übungen die Möglichkeit, Klarheit über ihre persönliche Wirkung und Kompetenz in emotionalen Gesprächsmomenten zu erhalten sowie die psychologischen Hintergründe der eigenen Reaktionen zu erfahren.

Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden für zukünftige, herausfordernde Gesprächs- und Verhandlungssituationen Handwerkszeug und Sicherheit durch vielfältige Übungen.

Sie erweitern ihre Kenntnisse über Strategien und Techniken der erfolgreichen Verhandlungsführung und trainieren, diese Methoden auch in herausfordernden Situationen zielgerichtet einzusetzen.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

Die persönliche Wirkung

- Wirkebenen der Persönlichkeit
- Sicherheit ausstrahlen durch das eigene Auftreten
- Verbale und nonverbale Botschaften
- Überprüfen der Selbst- und Fremdwahrnehmung

Konstruktiv kommunizieren

- Sachgerechte Argumentation und konstruktiver Interessenausgleich
- Umgang mit den eigenen Emotionen
- Provokation und Deeskalation
- Umgang mit Widerständen und Blockaden
- Diskurstechniken, um auch in heftigen Auseinandersetzungen souverän zu agieren

Gesprächsführung und Verhandlungstechnik

- Harvard-Modell: Konsensorientierte Verhandlungsstrategien durchsetzen
- Entscheidungen herbeiführen und Ergebnisse absichern
- Geeignete Frage- und Lenkungstechniken
- Schwierige Verhandlungssituationen sicher meistern

Provokationen erkennen und umlenken

- Die Taktik des Gesprächspartners durchschauen
- Provokationen mit Haltung und Professionalität begegnen
- Die eigenen „Trigger“ kennen
- Mit Schlagfertigkeit aus der emotionalen Sackgasse

Umgang mit Ablehnung

- Zielklarheit durch Gesprächsstrategie und Vorbereitung
- Dynamiken in Konflikten erkennen und konstruktiv lösen
- Interessen des Gesprächspartners erkennen und bedienen
- Umgang mit Einwänden, Störungen und schwierigen Gesprächspartnern
- Unfaire Angriffe und Manipulationen abwehren, Widerstände überwinden

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

23.-25. November 2020

**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 2020 an:

23.-25. November 2020

**Unter Druck konstruktiv
kommunizieren und 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)

Rechung

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 01/2020, Änderungen aus aktuellem Anlass vorbehalten.