

Argumentieren und Verhandeln

Gute Kommunikation erfordert eine doppelte Stimmigkeit - nach außen und nach innen. Was wir sagen, muss einerseits situationsgerecht sein. Andererseits sollten wir so sprechen, dass wir authentisch - d. h. in Übereinstimmung mit uns selbst - sind und dazu stehen können.

Ziele Sie

- kennen die notwendigen Phasen eines Gesprächs und stimmen ihre Argumentation daraufhin ab.
- können sich ziel-, themen- und situationsorientiert auf Gespräche vorbereiten
- haben einen Überblick über die wichtigsten Argumentationstechniken
- können ihre Gesprächspartner einschätzen und Ihre Argumentation danach ausrichten
- können die Gesprächsatmosphäre positiv beeinflussen
- kennen die Rolle von Einwänden im Gespräch und Strategien zum Umgang mit ihnen
- können konfliktträchtige Situationen wahrnehmen und Handlungsalternativen entwickeln

Inhalte

- Körpersprache und Sprache: Was macht überzeugend, was erweckt Widerstand?
- Vorbereitung: Wie kann ich mich durch zielorientierte Vorbereitung motivieren?
- Darstellung: Wie kann ich Sachverhalte verständlich und eingängig schildern?
- Rhetorische Mittel: Was wirkt wie warum?
- Argumentationsformen: Wie kann ich meine Argumente wirkungsvoll anordnen?
- Verhandlungstechniken: Wie kann ich den Verlauf eines Gesprächs planen?
- Fragetechniken: Wie bewege ich meinen Gesprächspartner durch geschicktes Fragen?
- Umgang mit Widerständen: Was kann ich tun, wenn der Andere einfach nicht will? Selbstverständnis: Mit welchem Selbstbild gehe ich in Gespräche?
- Selbstmotivation: Will ich dieses Gespräch führen? Will ich überzeugen?

Nutzen

In diesem sehr praxisintensiven Seminar haben Sie vielfach die Gelegenheit zur Selbstreflexion. Sie gewinnen an Klarheit über sich selbst und finden Wege zu einer stimmigen Kommunikation.



Zielgruppe

Alle Menschen, die in Gesprächen Einfluss ausüben wollen

Selbstverständlich ist dies nur ein Vorschlag. Gerne können wir dieses Menü nach Ihren Vorschlägen abändern! Preis, Methode und Dauer werden deshalb gemeinsam mit Ihnen in der Auftrags- und Zielklärung festgelegt.