

# VERHANDELN MIT PERSÖNLICHKEIT!

Steigern Sie Ihre Verhandlungskompetenz durch ein besseres Menschenkenntnis

Unser Seminar „Verhandeln mit Persönlichkeit!“ zielt darauf ab, ein tiefes Verständnis für menschliche Verhaltensmuster zu entwickeln, um Gespräche und Verhandlungen wirkungsvoller zu gestalten. Durch die Erkundung der vier Bereiche des DiSG®-Persönlichkeitsprofils erfahren Teilnehmende, wie diese Typen die zwischenmenschliche Kommunikation beeinflussen. Teilnehmende lernen, verschiedene Persönlichkeiten zu identifizieren und ihre Kommunikation darauf abzustimmen, was zu effektiveren Verhandlungen führt.

## Die wichtigsten Lernziele

- **Persönlichkeits-Profiling:** Identifizieren Sie Persönlichkeitstypen und nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Verhandlungsstrategie zu verfeinern.
- **Maßgeschneiderte Kommunikation:** Passen Sie Ihren Kommunikationsstil an unterschiedliche Persönlichkeiten an, um Kooperation und Verständnis zu fördern.
- **Verhaltenseinblicke:** Erhalten Sie tiefe Einblicke in Verhaltensweisen, um auch in schwierigen Situationen Verhandlungen souverän zu meistern.



## Seminar Highlights

- **DiSG®-Modell Basics:** Eine Einführung in die Grundlagen des DiSG®-Modells und dessen Einfluss auf die Verhandlung.
- **Persönlichkeitstypen erkunden:** Verstehen Sie die Charakteristika verschiedener Persönlichkeitstypen und ihre Verhaltensweisen in Verhandlungssituationen.
- **Persönliches DiSG®-Profil:** Erstellen Sie Ihr eigenes DiSG®-Profil, um Stärken und Entwicklungsbereiche in Ihrer Verhandlungsführung zu identifizieren.
- **Kommunikationstechniken:** Lernen Sie, wie Sie Ihre Kommunikation anpassen und effektiv mit herausfordernden Persönlichkeitstypen umgehen.

## Interaktive Lernerfahrung

Mithilfe interaktiver Lernmethoden, einschließlich persönlicher Reflexion, Trainer-geleiteten Diskussionen, Übungen, Videoanalysen und individuellem Feedback, erhalten die Teilnehmer ein tiefes Verständnis für das DiSG®-Modell und dessen Anwendung in Verhandlungen.

## Zielgruppe

Ideal für jeden, der seinen Verhandlungserfolg steigern möchte, durch das Verstehen und Anpassen an die vielfältigen Persönlichkeitstypen, welchen wir in allen Arten von Verhandlungen begegnen.

### Hinweis:

Das Training kann mit weiteren Seminaren wie Professionell Verhandeln I und II kombiniert werden!

