

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Seminarziel:

Die Teilnehmer lernen, Ihr eigenes Gesprächsverhalten weiter zu optimieren und auch schwierige Gespräche so zu führen, dass eigene Gesprächsziele besser erreicht, Konflikte schneller gelöst werden und Kritik nicht als Angriff wirkt, sondern Motivation zur Verhaltensänderung bewirken kann.

Seminarinhalt:

1. Gespräche erfolgreich führen

- Grundlagen der Kommunikation
 - Einflussfaktoren auf die Kommunikation
 - Kommunikationsebenen
- Aktives Zuhören
- Fragetechniken

2. Verhandlung als besondere Form der Gesprächsführung

- Gebote der Verhandlungsführung
- Einwandtechniken

3. Bewältigung schwieriger Gesprächssituationen

- Hemmungen überwinden
- Kritikfähigkeit erhöhen
- Unangenehmes durchsetzen
- Nein sagen lernen - Unzufriedenheiten äußern
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Termin / Ort - Nr.: 05.03.2020 – Dresden - **4041**

Preis: 400,00 € zuzügl. MWSt (incl. Unterlagen, Tagungspauschale)

Frühbucherpreis: 370,00 € zuzügl. MWSt. (bei Buchung bis 05.02.2020)

Leitung: **Frau Dipl.-Psych. Brigitte Reinhold**
Dozentin / Trainerin / Beraterin / Mediatorin mit Tätigkeitsschwerpunkt
Personalwirtschaft, Personalführung; Mitarbeiterbeurteilung;
Antistressstraining