

Gesprächsführung und Verhandlungstechniken

KURZINFORMATION

Gespräche aktiv führen bedeutet, die eigenen Argumente verständlich darzustellen und damit den eigenen Standpunkt durchsetzen zu können. Dazu brauchen Sie eine Auswahl an effizienten Argumentationstechniken, und auf der Beziehungsebene vor allem einen guten Blick für die „Gruppendynamik“ des Gesprächs.

ZIELGRUPPE: Alle, die ihre Argumente besser formulieren und durchsetzen, sowie ihre Wirkung mit Hilfe des Gruppenprozesses auf der Beziehungsebene verbessern wollen.

ZIELE: Sie lernen Mittel und Wege kennen, wie Sie Ihr Gespräch mit Hilfe der Gegenseite bewusst zu einer gemeinsamen Problemlösung lenken können.
Gesprächsführung gezielter wahrzunehmen.

SEMINARTHEMEN: * **Verhandlungsphilosophie**
- Persönlichkeit und Selbstbewußtsein
* **Kommunikationspsychologie**
- Sachebene – Beziehungsebene – Selbstoffenbarungsebene

SEMINARTHEMEN:

- * Erfolgreiche Gesprächsführung für den Beruf und den Alltag
- * Kurze Wiederholung der Kommunikationsgrundlagen
- * Die richtige Vorbereitung
- * Aufbau strukturierter Gespräche – was ist dabei zu beachten
- * Wertschätzung – Interpretation - Bewertung
- * Richtig argumentieren
- * Einwandbehandlung
- * Killerphrasen
- * Fragetechniken
- * Auf's Zuhören kommt es an
- * Gesprächsstörer und Gesprächsförderer
- * Praktische Beispiele
- * Tipps für gezielte Gespräche
(Beispiele: Mitarbeitergespräche, Verhandlungsgespräche, Verkaufsgespräche)
- * **Nonverbales Verhalten**
 - Analyse der Körpersprache des Kunden
 - Regie der eigenen Körpersignale

Um Ihnen den größtmöglichen Nutzen aus unseren Seminaren bieten zu können,
ersuchen wir Sie, von der Möglichkeit einer kostenlosen und unverbindlichen
Seminarvorbesprechung Gebrauch zu machen!

Ihr Seminarberater ist gerne für Sie da!



Tel.: 01-512 78 61 Fax: 01-512 49 25
e-mail: office@ae.at Internet: www.ae.at
A·H·E Hönn & Graßl O·E·G 1010 Wien, Walfischgasse 9

