

KOMMUNIZIEREN UND GEWINNEN

Beim Kommunizieren können Sie viel gewinnen und viel verlieren. Die Art, wie wir Menschen begegnen, ist die Visitenkarte für uns und unser Unternehmen. Es geht nicht nur darum, verstanden zu werden, sondern auch Respekt zu vermitteln und zu empfangen. Kommunizieren und Gewinnen heisst: Erfolgreich verhandeln und gleichzeitig sorgsam mit Gefühlen umgehen.

Ihr Nutzen

Sie verstehen in diesem zweitägigen Seminar «komische» Reaktionen besser und korrigieren souverän, wenn Sie falsch verstanden werden. Sie steuern Aufbau und Pflege einer Beziehung. Sie gewinnen an Flexibilität in heiklen Gesprächen. Sie verhandeln hart in der Sache, jedoch weich in der Form.

Seminarinhalt

- Zu direkt, zu nachgiebig ... oder? Ihre Standortbestimmung als Kommunikatorin/Kommunikator
- So verschaffen Sie sich Gehör
- Wie Sie wirksam argumentieren
- Ihre Körpersprache und Stimme unterstreichen Ihre Anliegen
- «Wer fragt, der führt» – also was fragen Sie?
- Sie lernen, sich auf heikle Gespräche vorzubereiten

Teilnehmerkreis

Personen, die ihre Kommunikationsfähigkeit weiterentwickeln möchten.

Seminarleitung

Joachim Hoffmann, Arbeits- und Organisationspsychologe FSP/SGAOP, Spezialist für Coaching und Seminare in den Bereichen Führungsgespräche, Motivation und Arbeitsstile, Dozent am SIB.

Seminarzeiten

Seminar FU 10110 Di/Mi, 03./04. März

Seminar FU 24110 Mi/Do, 10./11. Juni

Seminar FU 47110 Do/Fr, 19./20. November

Seminargebühr

CHF 950.–

CHF 890.– KV-Mitglieder

Weiterführende Angebote

- Konfliktmanagement
- Führen im digitalen Zeitalter: Sind Sie wirklich bereit?

Dieses Seminar führen wir auch firmenintern durch. Bitte verlangen Sie unsere Offerte.