

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 06110 Di/Mi, 07./08. Februar
- Seminar FU 26110 Di/Mi, 26./27. Juni
- Seminar FU 48110 Di/Mi, 27./28. November

Seminargebühr

- CHF 990.–
- CHF 930.– KV-Mitglieder

Weiterführende Angebote

- Konfliktmanagement
- Interkulturelle Kommunikation

Dieses Seminar führen wir firmenintern in verschiedenen Sprachen (D/E/F) durch. Bitte fordern Sie unsere Offerte an.