

Abgrenzen, durchsetzen, verhandeln

Im Arbeitsalltag ist jede (und jeder) gefordert, sich abzugrenzen, sich durchzusetzen und zu verhandeln. Gute Fähigkeiten in diesen Bereichen führen zu erfolgreichen Lösungen und respektvollem Umgang miteinander, sie sind wichtige berufliche Schlüsselqualifikationen im Arbeitsleben.

In beruflichen Gesprächssituationen und geschäftlichen Verhandlungen gilt es, sowohl die Balance zwischen Abgrenzung und Verständnis zu finden, als auch den Mut aufzubringen, eigene Positionen zielstrebig durchzusetzen. Das Seminar bietet die Gelegenheit zu lernen, in Gesprächen und Verhandlungen hartnäckig zu bleiben sowie mit Störungen und Provokationen selbstbewusst umzugehen. Unterschiedliche Formen des Gesprächsverhaltens – insbesondere ‚männliches‘ und ‚weibliches‘ Verhalten – werden reflektiert und die jeweilige Wirkung hinterfragt. Weitere Themen sind: Körperbotschaften und Revierverhalten entlarven, verbale Manipulationen erkennen und schlagfertig kontern sowie der Umgang mit Macht und Hierarchie.

Ziele: In Gesprächen und Verhandlungen überzeugen, robust gegenüber Widersachern werden, schwierige Gesprächssituationen meistern, taktischen Spielchen und unfairen Angriffen den Wind aus den Segeln nehmen, wichtige Verhandlungsstrategien kennenlernen.

Termin:	Do, 08.02.2018 und Fr, 09.02.2018
Uhrzeit:	Do: 14 Uhr s.t. – 18 Uhr Fr: 09 Uhr s.t. – 16.30 Uhr
Raum:	Wir sind am Donnerstag im Gästeraum und am Freitag in DM 32/35
Referentin:	Gabi Brede, Frankfurt