

Kommunikation & Verhandlungskompetenz

Wirkungsvoll kommunizieren, überzeugen & Lösungen durchsetzen

Inhalte und Lernziele

- **Kommunikation und gegenseitige Beeinflussung**
Soziale Sensibilität und Wahrnehmung indirekter Botschaften
- **Lösungsorientierte Kommunikation**
Einwänden souverän begegnen und öffnende Konfrontation praktisch anwenden
- **Gewinn- und machtorientierte Verhandlungsstrategien**
Kompetenter Umgang mit Angriffen – Aufbau zwingender Argumentationen
- **Führen ohne Vorgesetztenfunktion**
Komplexe Projekte und Koordinationsaufgaben erfolgreich vorantreiben und meistern

Die Themen der Veranstaltung

- Soziale Sensibilität und Wahrnehmung indirekter Botschaften
- Kommunikation «hart am Wind»
- Positiver Loop: Das Prinzip der positiven Unterstellung
- Faire, fair harte und unfaire Kommunikationsmethoden
- Sog statt Druck: Merkmal guter Lösungen
- Aktivierende Gesprächsführung in der Zusammenarbeit
- Emotionale Aspekte der Beeinflussung
- Die 5 Stufen wirksamer Teamsteuerung
- Der produktive Umgang mit Konflikten
- Führungsgespräche, Kooperationsgespräche (nicht hierarchisch)
- Einwandbehandlung und öffnende Konfrontation praktisch anwenden
- Aufbau zwingender Argumentationen
- Wirksamer Umgang mit Angriffen
- Gegenstrategien bei Killerphrasen und unfairen Attacken
- Geistesgegenwart und Reaktionsschnelligkeit trainieren
- Komplexe Projekte und Koordinationsaufgaben erfolgreich vorantreiben
- Commitment auf Vereinbarungen erreichen
- Positiver Bewusstseinszustand und Ausstrahlung
- Innere Muster bei Präsentationen

Ihr Nutzen

- Sie wandeln Kritik in Motivation und positive Identifikation um.
- Sie kommunizieren eigene Vorstellungen eindeutig und zielorientiert.
- Sie nehmen die Perspektive vom Kunden ein, bauen eine zwingende Argumentation auf und bearbeiten Reklamationen und Konflikte lösungsorientiert.
- Sie be- und erarbeiten persönliche Entwicklungsziele, Transferthemen und einen Aktionsplan.

Trainer / ZfU Faculty



Dr. Bernhard Cevey

ZfU Core Faculty; Berater seit 1985. CEO der CEVEYGROUP (Tübingen, München, Vancouver). Er unterstützt die Identifizierung und Förderung der Human Resources in Organisationen unter strategischen Gesichtspunkten. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in der Unternehmensentwicklung und der Entwicklung und Implementierung von HR-Systemen in Organisationen. Die Trainingsschwerpunkte sind Führung, Verkauf, Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Coaching und Motivation.

Arbeitsmethodik

Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbearbeitungen und der Erfahrungsaustausch ermöglichen Ihnen eine wirkungsvolle und nachhaltige Umsetzung in die Praxis. Mit Hilfe des computergestützten Systems SKE können Sie Ihre soziale Kompetenz erfassen und individuelle Ansatzpunkte für die persönliche Weiterentwicklung Ihrer Einflusswirkung feststellen. Konkrete Massnahmen werden im individuellen Einzelcoaching mit dem Referenten festgelegt.

Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

Investition pro Tag

Honorarstufe: 1 / Teilnehmer: max. 14

Optionen/Hinweis

Massschneidung des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

Honorar-Stufen pro Tag

Stufe 1 = bis CHF 5000
Stufe 2 = bis CHF 7000
Stufe 3 = bis CHF 9000
Stufe 4 = bis CHF 11000
Stufe 5 = ab CHF 11000

Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54
Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53
Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64