



Mehr Einfluss – Wirkungsvoll kommunizieren und gute Lösungen durchsetzen

Führungskompetenz: Kommunikation & Verhandlung

Erfolgreiche Kommunikations- & Verhandlungsmethoden

Wie bringt man Menschen in Bewegung? Wie schafft man es, dass Kollegen, Mitarbeiter, Partner, Lieferanten und Kunden «wollen» was sie «sollen». Durch Kommunikation und Verhandlung erzielte Lösungen sind dann gut und erfolgreich, wenn die verantwortlichen Akteure mit Offenheit, Augenmass und Durchsetzungskraft agieren. So werden tragfähige Lösungen erarbeitet, die von allen Beteiligten unterstützt und umgesetzt werden.

Hoher Handlungsdruck macht die individuelle kommunikative Kompetenz zu einem strategischen Schlüsselfaktor erfolgreicher Unternehmen. Erfahren und trainieren Sie anhand Ihrer praktischen Fallbeispiele, wie Sie eine zwingende Argumentation aufbauen, gute Lösungen eindeutig und zielorientiert kommunizieren und Konflikte lösungsorientiert angehen.

Einfluss durch Kommunikation

Fair «harte» Kommunikation und «Sog statt Druck»

Führen – mit/ohne Vorgesetztenfunktion

Komplexe Projekte und Koordinationsaufgaben auch ohne «Anweisung» erfolgreich vorantreiben

Gewinn- und machtorientierte Verhandlungsstrategien

Kompetent und entspannt mit Angriffen umgehen, zwingend argumentieren und Eskalationen vorbeugend vermeiden

Dilemma-Situationen professionell meistern

Mit Komplexität und Widersprüchen kommunikativ erfolgreich umgehen



**Dr. Bernhard
Cevey**

Experte für High Performance Leadership, ist seit 1984 selbst-

ständiger Berater und unterstützt die Förderung der Human Resources in Organisationen.

Herr Cevey ist seit 2001 CEO der Cevey-Group (Tübingen, München, Vancouver). Er und sein Team unterstützen Firmen in Fragen der Unternehmensführung und -entwicklung, wenn die Menschen als wesentlich für den Erfolg gesehen werden. In Trainings liegen die Schwerpunkte auf Führung, Verkauf, Kommunikation, Verhandlung und Persönlichkeitsentwicklung.

Sein zentrales Anliegen ist es, Führungskräfte und Mitarbeiter zu befähigen, ihre Aufgaben eigenverantwortlich so zu gestalten, dass sich die Menschen mit ihren Aufgaben entwickeln und so der scheinbare Gegensatz von Leistung und Glück aufgehoben wird.

«**Intensiv, lehrreich, bereichernd.**»

Thomas Halama, Lead Engineer
Schindler Aufzüge AG, 6030 Ebikon

Seminarinhalt

Einfluss durch Kommunikation

- Faire, fair harte und unfaire Kommunikationsmethoden unterscheiden
- Kommunikation «hart am Wind»
- Eigene Einfluss-Chance mit Unterstellung der positiven Motivation erhöhen
- Sog statt Druck: Merkmale guter Lösungen

Führen – mit/ohne Vorgesetztenfunktion

- Nachhaltiger Einfluss durch aktivierende Gesprächsführung
- Situationsdefinition, Einwandbehandlung und öffnende Konfrontation praktisch anwenden
- Abteilungsübergreifend kommunizieren und Commitment für Vereinbarungen erreichen
- Kooperative Gesprächstechniken zielgerichtet anwenden

Gewinn- & machtorientierte Verhandlungen

- Wirksam die eigene Position vertreten
- Die eigenen Argumente zwingend formulieren
- Durchsetzungstechniken trainieren
- Konflikte durch kluge Verhandlung lösen
- Die emotionale Dynamik von Verhandlungen und Durchsetzungssituationen beherrschen – die gute Lösung erreichen

Abwehr destruktiver Taktiken

- Gegenstrategien bei Killerphrasen und unfairen Attacken
- Schlagfertig antworten
- Geistesgegenwart und Reaktionsschnelligkeit trainieren

Dilemma-Situationen professionell meistern

- Dilemma-Kompetenz: Umgang mit Komplexität und Widersprüchen
- Die richtige Flughöhe wählen können
- Themen wirksam kommunizieren, auch wenn ich nicht dahinter stehe
- Kommunikation der Unternehmensstrategie

Erarbeitung von konkreten Lernthemen und genaue Planung der Umsetzung

Sie verdichten Ihre Erkenntnisse in konkrete Handlungsvorsätze für Ihre «schwierigen» Kommunikations- und Verhandlungsanforderungen und sind so optimal auf die Praxis vorbereitet. Erfolge in der Umsetzung stabilisieren dann den Lernerfolg.

Weitere Informationen zur Veranstaltung

 www.zfu.ch/go/kg

Persönliche Potenzialanalyse & individuelles Coaching

Mit Hilfe des Online-Assessments SKE können Sie die Stärken und Entwicklungsfelder Ihrer sozialen Kompetenz erfassen und individuelle Ansatzpunkte für die persönliche Weiterentwicklung identifizieren. Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit zu einem 15-minütigen persönlichen Coaching-Gespräch mit Bernhard Cevey.

Jetzt anmelden

www.zfu.ch/go/kg

Mehr Einfluss – Wirkungsvoll kommunizieren und gute Lösungen durchsetzen

Preis: CHF 3790.–

**18.–20.9.2019 in Feusisberg
am Zürichsee, Panorama Resort ******

**18.–20.3.2020 in Feusisberg
am Zürichsee, Panorama Resort ******

**23.–25.9.2020 in Feusisberg
am Zürichsee, Panorama Resort ******

Tag 1 10.00–18.00 Uhr

Tag 2 9.00–18.00 Uhr
anschl. pers. Einzelcoachings

Tag 3 8.00–15.30 Uhr

Kontakt und Beratung

Customer Care Center

Tel. +41 44 722 85 00, anfragen@zfu.ch

Cevey-Führungs-Programm

Dieses Seminar ist ein Modul des «Cevey-Führungs-Programms». Sie haben die Möglichkeit, in 3 Modulen das Zertifikat «ZfU-Führungs-Lehrgang» zu erwerben. Eignen Sie sich fundierte fachliche und methodische Kompetenzen für anspruchsvolle Führungssituationen an. Weitere Informationen finden Sie hier:

www.zfu.ch/go/fzc

Allgemeines

Im Preis inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma 10% Rabatt.

ZfU-AGBs

www.zfu.ch/informationen/agb

**Top-Seminare:
Für Ihren beruflichen
und persönlichen
Vorsprung.**