



Gesprächs- und Argumentationstechnik

Guten Tag,

kurz vor Jahresschluss möchten wir Ihnen gerne noch ein neu entwickeltes Training vorstellen. Durch treffsichere Argumentation und empfängerorientierte Kommunikation lässt sich die eigene Überzeugungskraft um ein Vielfaches steigern, ebenso die Gesprächsqualität. Wenn es dann noch gelingt, den Nutzen für das Gegenüber zielgenau auf den Punkt zu bringen, dürfte der Gesprächserfolg garantiert sein. Dabei kommen Überzeugungstechniken zum Einsatz, die auf Respekt und Wertschätzung gründen und ein Gesprächsklima schaffen, das beide Seiten als Gewinner auch in schwierigen Gesprächssituationen hervorgehen lässt. In diesem Rahmen wird das eigene Emotionsmanagement reflektiert und die Möglichkeit gegeben verbalen Angriffen elegant im Sinne der Aikidotechnik auszuweichen. Außerdem wird das Augenmerk auch auf die nonverbale Kommunikation gelegt, die in nicht unerheblichem Masse das Beziehungsmanagement in Gesprächssituationen beherrscht.

Seminarinhalt:

Fragetechniken als Rückkoppelungsprozess

- Fragetechniken als Rückkoppelungsprozess
- Ich-Botschaften zur Deeskalation
- Aktives Zuhören als Mittel der Empathie

Nonverbale Kommunikation gezielt zur Gesprächssteuerung einsetzen

- Das Spiel von Dominanz und Unterwerfung
- Kritische Gesprächssituationen gezielt steuern

Regeln erfolgreicher Gesprächsführung

- Aufbau und Ablauf der Gesprächsphasen
- Von der Vorbereitung zur Durchführung
- Informationsprozesse strukturieren nach dem Hamburger Verständlichkeitsmodell

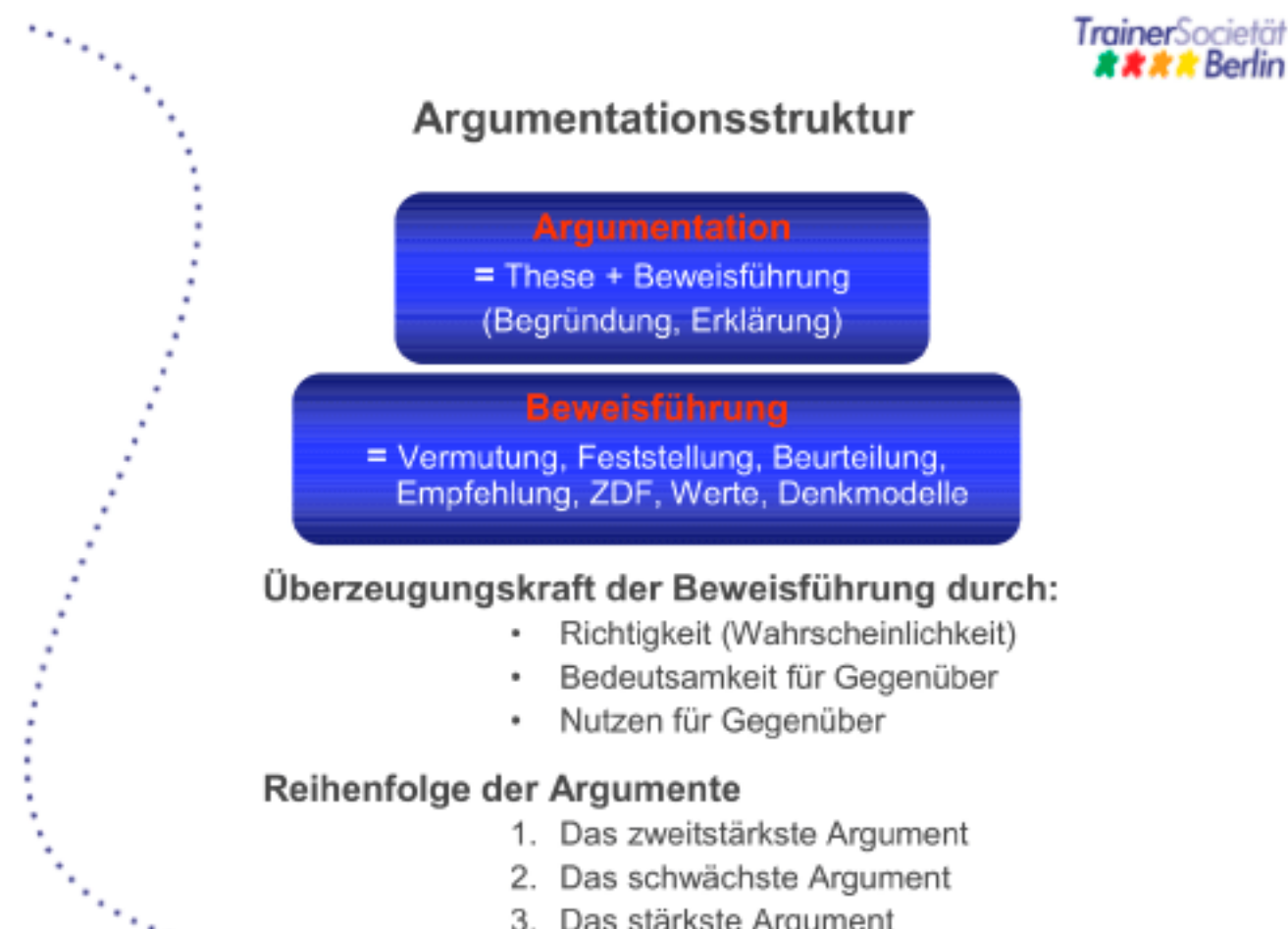
Prinzipien der Verhandlung

- Verhandlungsstil und -taktik situativ auswählen
- Überzeugend argumentieren
- Argumentationsstruktur
- Nutzenargumentation
- Einwände gekonnt entkräften

Die eigenen Emotionen in den Griff bekommen

- Die eigenen Emotionen in den Griff bekommen
- Auf Verbalattacken und Provokationen souverän reagieren

Ein Auszug zur Argumentationstechnik:



Der erste Trainingstermin wird am 20./ 21.04.2010 in Berlin mit Ina Jachmann als Trainerin stattfinden.

SUPER LAST MINUTE ANGEBOT:

Statt 950,00 Euro nur 650,00 Euro zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

» **Kreativität** 10. / 11. Dezember 2009 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)

... Erfolg entsteht dort, wo Ideen konsequent entwickelt und umgesetzt werden. Durch die gezielte Anwendung von Methoden zur Lösungsfindung lernen Sie vorhandenes Kreativitätspotential zu aktivieren und so innovative Prozesse in Gang zu setzen.

VORANKÜNDIGUNGEN

Ausgewählte Angebote:

» **Decision Maker** 08. / 09. Februar 2010 in Berlin (Trainer: Stephan Haensch)

... Der Alltag eines Unternehmers bzw. eines Geschäftsführers besteht nicht nur aus der Anwendung der wirtschaftswissenschaftlichen Methoden, sondern aus einer Reihe wichtiger Entscheidungen, die das Bestehen eines Unternehmens auf dem Markt weitgehend prägen.

» **Changemanagement** 18./ 19. Februar 2010 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)

... Veränderungsprozesse im Unternehmen gehören mittlerweile zum Tagesgeschäft. Was macht die einen erfolgreicher als die anderen? Welche Anforderungen werden an die Menschen im Veränderungsprozess gestellt?

» **Work-Life-Balance** 24. / 25. Februar 2010 in Berlin (Trainerin: Lisette Kühne)

... Wer im Beruf täglich hohen Anforderungen gerecht werden muss, hat allen Grund dazu, sich intensiv um seine persönliche "Leistungsbilanz" zu kümmern. Nur in einem optimal ausgewogenen System können Sie motiviert und ausdauernd Ihren persönlichen Zielen im Beruf folgen.

» **Führen lernen** 25./ 26. Februar 2010 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)

... Gestern Kollege heute Führungskraft, eine Herausforderung für die persönliche Entwicklung. Da der Rollenwechsel oft als Stress und Belastung empfunden wird, ist es umso wichtiger, sich der damit verbundenen Prozesse bewusst zu werden.

» **Präsentation und Personal-Performance** 25. / 26. Februar 2010 in Berlin (Trainer: Florian Lissen)

... Jede Rede ist ein Auftritt. Es ist Ihre persönliche Performance, die überzeugt. In diesem Training intensivieren Sie Ausdruckskraft, Lebendigkeit und Ausstrahlung mit erprobten Techniken des Theaters.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch www.tsberlin.de

Downloads:

[Ansichten 2010 als PDF](#) (3,4 MB)

[ChangeManagerAusbildung 2010 als PDF](#) (620 KB)

Wir freuen uns auf Sie!

Mit freundlichen Grüßen

Ihre

Ina Jachmann

TrainerSocietät Berlin
Rostocker Straße 10
10553 Berlin
Telefon 030 / 39 88 56 18

www.tsberlin.de · E-Mail: i.jachmann@tsberlin.de

Wenn Sie künftig keine Informationen mehr von uns bekommen möchten, schicken Sie diese Mail einfach an uns zurück.