

Durch treffliche Argumentation und geschickte Verhandlungsführung Erfolge sichern

Zielgruppe Führungskräfte der öffentlichen Verwaltung, die andere erreichen wollen oder müssen, um ihre Ziele zu erreichen

Ihr Nutzen Die beste Idee ist nichts wert, wenn sie ihren Empfänger nicht erreicht! Oft stehen Sie als Führungskraft vor der Aufgabe, komplexe Sachverhalte verständlich zu vermitteln, in Diskussionen und Verhandlungen durch die „richtigen“ Argumente zu überzeugen und Menschen für Konzepte zu gewinnen.
In diesem Seminar lernen Sie, Verhandlungen und Diskussionen strukturiert vorzubereiten und zielführend zu leiten. Durch Übungen und Feedback haben Sie Gelegenheit, Ihren persönlichen Stil weiter zu entwickeln.

Inhalt

1. Konzepterstellung
 - Situationsanalyse
 - Entwicklung von schlüssigen Argumentationskonzepten
 - Entwurf von Verhandlungsstrategien
2. Verhandlungsführung
 - Interessen und Situationen ergründen
 - aktives Zuhören / Fragetechniken / „Big Picture“
 - trotz langer Vorbereitung präsent, wach und flexibel sein
 - Menschen in ihren „Denkdominanz“ erkennen und richtig behandeln
 - Körpersprachliche Signale erkennen, verstehen und nutzen
 - Empfängerorientiert und schlüssig argumentieren
 - Führen, ohne zu dominieren
 - Gemeinsame Ziele erarbeiten
 - Lösungen entwickeln und bewerten
 - Konsensfindung / Ergebnisse sichern

Methoden Wissensinput, Gruppenarbeiten, Plenumsdiskussionen, Übungen und Reflexionen

Dozent Martin Meissner (Trainer, Berater, Coach)

Nummer F-13-20 **Dauer** 2 Tage Bitte senden Sie uns Ihre Voranmeldung

Entgelt 332,00 € Mitglieder des Zweckverbandes
432,00 € Nichtmitglieder

Zu allen neuen Veranstaltungen, neuen Terminen und Last-Minute-Angeboten können Sie sich auf www.skds.de informieren.