

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	<ol style="list-style-type: none">1. Konzepterstellung<ul style="list-style-type: none">- Situationsanalyse- Entwicklung von schlüssigen Argumentationskonzepten- Entwurf von Verhandlungsstrategien2. Verhandlungsführung<ul style="list-style-type: none">- 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	
Nummer F-13-20	Dauer 2 Tage	Bitte senden Sie uns Ihre Voranmeldung bis 30. April. Der genaue Seminartermin wird Ihnen mitgeteilt, sobald genügend Interessenten vorhanden sind.
Entgelt	282,00 € 367,00 €	Mitglieder des Zweckverbandes Nichtmitglieder
