



Professionelle Gesprächs- und Verhandlungsführung

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Doktorandinnen und Doktoranden aller Fakultäten, die Gespräche im Grenzbereich besser führen möchten.

Ziel

Das Ziel des Workshops ist es, ist es, Promovierende mittels Denkmodellen zu den Themen Gesprächs-, Verhandlungs- und Argumentationsführung Impulse zu liefern, um schwierige Gespräche noch besser zu führen.

Inhalt

Jeden Tag führen wir Gespräche – privat und beruflich. Einige nehmen einen unerfreulichen Verlauf. Wir werden mit aggressivem oder unfairem Verhalten konfrontiert, wir werden missverstanden oder fühlen uns in unserem Selbstwertgefühl angegriffen. Die Wut steigt langsam in uns auf und vernebelt unser Denken – wir befinden uns im Grenzbereich.

Auch nach dem Abschluss eines Gesprächs wird kaum darüber nachgedacht, weshalb man seine Ziele erreicht hat – oder eben auch nicht.

Das Seminar führt Sie Schritt für Schritt in die Kunst ein, bewusst und richtig Gespräche und Verhandlungen im Grenzbereich zu führen.

Der erste Tag liefert Impulse und Modelle, die Ihnen Orientierung bieten und alternative Verhaltensweisen im Grenzgespräch aufzeigen.

Am zweiten Tag liegt der Fokus auf zwei Themen, dem Steuern von Gesprächen und dem Überzeugen im Gespräch.

Ein Präsentationserfolg mittels Überredung ist meist von kurzer Dauer. Wie schaffen wir es, unsere Ansichten so zu vermitteln, dass wir nicht überreden, sondern überzeugen? Überzeugend und sicher präsentieren, ist kein Zufall! Der Erfolg einer Präsentation steht und fällt mit der richtigen Vorbereitung.

Inhalte Tag 1:

- Dominoeffekt beim Angriff auf das Selbstwertgefühl
- Kommunikationspannen verstehen und richtig reagieren
- Feilschen um Positionen
- Kritische Bilder und psychologischer Nebel
- Der Schlüssel, um Differenzen auszugleichen
- Fragetechniken und zuhören
- Ansprechen der relevanten Bedürfnisse
- Entscheidungsalternativen und deren Kriterien
- Abwehrmanöver
- Warum können manche Menschen die „richtigen“ Fragen stellen - den „Finger in die Wunde“ legen, Inhalte auf den Punkt bringen und komplexe Sachverhalte schnell strukturieren?

Inhalte Tag 2:

- Verteilung der Macht

- Gesprächsstrategien: „Druck ausüben“, „Ausweichen“,...
- Faire und unfaire Gesprächstaktiken
- Worthülsen-Rap
- Argumentationsebenen
- Auffinden und Auswahl überzeugender Argumente
- Logische, Nutzen-/ Schaden-, Bedürfnis-Argumentation
- Argumentative Stärken und Schwächen als Redner

Referent	Jörg Blömeling, Neue-Kommunikative
Workload	18 Stunden
Termine	Mo, 05.12.2016, 09:00 - 17:00 Uhr Di, 06.12.2016, 09:00 - 17:00 Uhr
Anmeldung	Die Anmeldung erfolgt über das Campus Management Portal HISinOne .
Ort	Seminarraum der FRS, Friedrichstr. 41-43, 2. OG
Max. Teilnehmer/innenzahl	12 Promovierende