

Durch Persönlichkeits- und Selbstwerttraining zu einem souveränen Verhandlungspartner werden

Themen

Persönlichkeit und Selbstwert

- Mit mehr Selbstvertrauen, Energie und Kraft erfolgreicher sein
- Glaubenssätze erkennen und nutzen
- Selbstreflexion
- Der Betriebsrat als Verhandlungspartner

Manipulative Spielchen entkräften

- Ruhe und Entschlossenheit in der Kommunikation lernen
- Eigene Fallen, Schweinehunde, Klingelknöpfe und blinde Flecken erkennen
- Feedback-Kultur entwickeln

Grundlage der Kommunikation und Konfliktlösung

- Erfolgreiches Kommunizieren – die richtige Sprache, Mimik und Gestik erlernen
- Der Umgang mit Konflikten mit dem Arbeitgeber
- Möglichkeiten der Konfliktlösung

Erfolgreicher Verhandlungsablauf

- Konstruktive Gesprächsführung in Verhandlungen
- Körpersprachliche Signale erkennen und deuten
- Wege zur Konsensfindung; Jeder-gewinnt-Methode

Der Verhandlungsleiter sein

- Mediative Fähigkeiten erlernen
- Mut, Selbstbehauptung und Abgrenzung an den Tag legen
- Kommunikationsleitung verstehen und einsetzen

Bundesweit als Inhouse- oder Online-Seminar

Für dieses Seminar vereinbaren wir gerne mit Ihnen einen Inhouse- oder Online-Seminar Termin, Sie erreichen uns telefonisch unter **05621 73936** oder per Email an **seminar@institut-gem.de**. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Seminarfakten

Dauer

3.5 Tage

Preis*

Pro Teilnehmer: 1390 €

*Seminargebühren zzgl. Hotel- und Verpflegungskosten und der gesetzl. MwSt. Staffelpreise gelten für Teilnehmer aus einem Gremium zum selben Termin.