

# Durch Persönlichkeits- und Selbstwerttraining zu einem souveränen Verhandlungspartner werden

## Seminarinhalte

### 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

## Inhouse-Seminar Anfragen

Für dieses Seminar stehen aktuell keine Termine zur Verfügung, gerne vereinbaren wir mit Ihnen einen Inhouse-Seminar Termin. Sie erreichen uns telefonisch unter **05621 73936** oder per Email an [seminar@institut-gem.de](mailto:seminar@institut-gem.de). Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

## Seminarfakten

### Dauer

3.5 Tage

### Preise\*

**1. Teilnehmer:** 1690 €

**3. Teilnehmer:** 1590 €

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