

Kommunikationstraining – Konfliktmanagement, Gesprächs- und Verhandlungsführung

Ziel:

Das Seminar vermittelt die grundlegenden Prinzipien der Gesprächs- und Verhandlungsführung. Die Teilnehmenden sind nach dem Seminar in der Lage, in Verhandlungen mit Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeitern, Gesprächspartnern und Kunden die richtige Verhandlungstechnik zu wählen und Verhandlungen erfolgreich zu führen.

Außerdem werden die Teilnehmenden während des Seminars mit den wichtigsten Methoden zur Konfliktlösung vertraut gemacht, so dass sie in der Lage sind, im beruflichen Umfeld (Interessen-)Konflikte zu steuern und zu lösen sowie eigene Interessen oder auch die Interessen Dritter auf dem Verhandlungsweg ziel- und ergebnisorientiert zu verfolgen.

Inhalt:

Gesprächsführung

- vorbereitende Kommunikationsgrundlagen
- Gesprächsführungskompetenz
- Persönlichkeit
- Gesprächsführung in kritischen Situationen

Verhandlungsführung

- Grundlagen der Verhandlungsführung
- die innere Haltung
- Verhandlungsstile und -persönlichkeiten
- der Verhandlungsprozess
- das Harvard-Konzept
- Umgang mit Widerständen und Herausforderungen

Konfliktmanagement

- Konfliktarten
- Konflikte erstellen
- Einstellung zu Konflikten
- Konfliktdiagnose und -analyse

- gezieltes Konfliktmanagement
 - Konfliktlösungstechniken
- Eigenanalyse und Gesprächsanalyse mittels Videotechnik**

Zugangs-
voraussetzungen: keine

Abschluss: Teilnahmebescheinigung

Unterrichtsform: Vollzeit – 5 Tage

Unterrichtsdauer: 40 Unterrichtseinheiten

<u>Maßnahmennummer:</u>	<u>Ort:</u>	<u>Von:</u>	<u>Bis:</u>
4400/AG/0072/25	Erfurt	17.02.2025	21.02.2025
4400/AG/0073/25	Erfurt	01.12.2025	05.12.2025

Anmeldeschluss: jeweils 4 Wochen vor Maßnahmenbeginn