

Rhetorik und Verhandlung (Min.2–ca.5 Tage)

Ausdruck einfach können.

Einerseits z.B. Führen durch schwierige Mitarbeitergespräche und Verhandlungen erfolgreich führen und andererseits motiviert die eigene Gesprächskompetenz und die der Mitarbeiter permanent weitertrainieren und professionell verbessern ... So viele Situationen, in denen Führungskräfte und Menschen mit Personalverantwortung an die Grenzen ihres verbalen Ausdrucks kommen können!

Rhetorik ist im Alltag ein „must have“, in der Praxis aber so personen- und situationsabhängig und muss demnach sorgfältig für jeden individuellen Anlass vorbereitet werden.

Wer da nicht in der Lage ist, Mitarbeitergespräch als die unmittelbare und tägliche Form der Kommunikation im Unternehmen zu verstehen und als das wirkungsvollste Führungsinstrument zu begreifen, ist auf z.T. schwer anzunehmende Wissensinputs und umfangreiche Fortbildungszeiten angewiesen.

Soziale Kompetenz und professionelle Gesprächsführung und Gesprächstechniken sind aber gerade in schwierigen Mitarbeitergesprächen gefordert.

In diesem Workshop lernen Sie, auch in schwierigen Mitarbeitergesprächen Ihre eigenen und die Motivlagen Ihres Gegenübers zu verstehen.

Ergänzt um Argumentations-, Frage- und sonstige Verhaltens-Gesprächstechniken können Sie nun auch schwierige Gesprächssituationen strukturiert, konstruktiv und zielgerichtet führen und sie dadurch erfolgreich meistern.

Beispielhafte Themen:

Mitarbeitergespräche professionell vorbereiten und durchführen

- » Rollenklärung: Auswirkungen Vorgesetzten-/Mitarbeiterverhältnis
- » Zieldefinition im Mitarbeitergespräch: Mitarbeitergespräche strukturiert vorbereiten und durchführen
- » Fehlverhalten von MitarbeiterInnen so anzusprechen, dass daraus Motivation zur Verhaltensänderung entsteht,
- » Methoden der Gesprächsführung situationsgerecht einsetzen zu können.
- » Phasen eines Mitarbeitergesprächs
- » Gesprächstechniken und Praxistipps
- » Vereinbarung am Ende des Gesprächs
- » Vorgehensweisen bei schwierigen Gesprächen (Das Kritikgespräch, das Beurteilungsgespräch, das Zielvereinbarungsgespräch, das Trennungsgespräch u.a.)

Training des eigenen Gesprächsverhaltens

- » Selbstbild-Fremdbild-Erarbeitung der eigenen Person in Relation zu Verhaltensmustern in einem wertschätzenden Rahmen, dessen Bedingungen vorher festgelegt wurden
- » Argumentations- und Frageketten-Techniken
- » Motivorientierte Argumentation
- » Manipulationstechniken erkennen und souverän abwehren können
- » Präsentationskompetenz für verschiedene Gesprächsanlässe (Konzipieren, Erstellen

- und Durchführen von Bildschirmpräsentationen; Rollenspiel; ggf. Videofeedback)
- » Übung von Gesprächssituationen (Rollenspiele)
 - » Grundlagen Kommunikation: Je nach Praxiserfahrungen, z.B.
 - » Verhaltensmuster aktiv erkennen und bedienen
 - » Verhaltensveränderung planen und umsetzen
 - » Körpersprache deuten und Konsequenzen ziehen
 - » Verhandlungs- und Verkaufs-Rhetorik
 - » Präsentationen praxisnah umsetzen und deuten bzw. hinterfragen können
 - » Spiegelung des Verhandlungspartners
 - » Gesprächstechniken und Gesprächsaufbau
 - » Schaffung eines positiven Verhandlungsumfeldes
 - » Feedback
 - » Fragetechnik
 - » „Lob-“ Technik
 - » Ich-Botschaften
 - » Kommunikationsmodelle („Wie durchschaue ich meine und die Verhaltensmuster meiner Kunden, um die wirklichen Motive bedienen zu können?“)
 - » Dialog-Analyse: E-Mail-Verhalten, Redestil, Ausdruck- und Vermittlungskompetenz-Analyse

Zielgruppen

Zielgruppe dieses Workshops sind branchenunabhängig GeschäftsführerInnen, TeamleiterInnen, ProjektleiterInnen, Verkaufsleiterinnen und –leiter bzw. Teamleiter, die Ihre Kompetenz anschließend nicht nur für schwierige Mitarbeitergespräche trainieren und verbessern, sondern auch weitergeben wollen, (Key) Account Manager, Produktmanager, Vertriebs- und Verkaufsfachkräfte, die ihren Verkaufsalltag zufriedener, erfolgreicher und selbstbewusster anhand tieferer rhetorischer Kompetenz bewältigen wollen.

Ein brachenübergreifender Fachaustausch innerhalb der Workshops/Seminare wird aus Gründen der Lern- und Erfahrungsvielfalt ausdrücklich angestrebt.

Mögliche weitere Kombinationen in Verbindung mit dem Rhetorik-Workshop:

Individual-Coaching

In intensiven Führungs- und Gesprächsbeziehungen kann es erforderlich sein, dass Coaching

- » durch die z.T. erstmalige intensive Auseinandersetzung mit den eigenen Motivationen und Bedürfnissen eine individuelle Begleitung
- » für eine individuelle Steigerung der eigenen rhetorischen Performance

geboten ist.

Coaching heißt dann: Begleitung durch den Coach, gerne auch vor Ort z.B. vor, während und nach den Mitarbeitergesprächen zzgl. ausführlicher inhaltlicher Auswertung und Nachbearbeitung in intensiven Coachingsitzungen.

Zu empfehlen ist Coaching grundsätzlich auch als individuelle Unterstützung für Mitarbeiter, die (noch) nicht die vorhandenen Potenziale nutzen können oder bei denen Defizite vorhanden sind, derer man sich aus persönlichen Schutzerwägungen heraus im Plenum der Workshops/Trainings nicht annehmen kann.

Individualtraining (Train the Trainer)

Im Individual-Verkaufs-Training steigt die fachlich-inhaltliche Durchdringung in der Tiefe – vor allem was persönliche Verhaltensmuster angeht- weil durch die durchgängige praktische Einbringung des Teilnehmers und den Schutz des Einzeltrainings ein höherer Anteil an persönlichen Entwicklungs-Elementen erlaubt ist.

Diese dann sehr viel intensiver erlebte Tiefe in der individuelleren Entwicklung der eigenen Verkaufskompetenz ermöglicht im Anschluss eine tiefere, weil erlebte Vermittlungskompetenz der Trainings-Inhalte durch den Teilnehmer selbst (Train the Trainer-Effekt). Der Teilnehmer kann sein Wissen anderen besser vermitteln, weil ggf. auch seine Trainerkompetenz geschult wird.

Grundsätzlich aber gilt: Vor einer Buchung kläre ich gerne im intensiven kostenlosen Austausch mit Ihnen, welche inhaltlichen Ziele Sie anstreben und welche Bedingungen und Erwartungen vorliegen. Gerne präsentiere ich Ihnen auch ausführlich mein methodisches Vorgehen, sodass Sie einen maximalen Überblick bekommen.

Darauf aufbauend konzipiere nach Ihren Vorstellungen eine ausführliche und auf Ihre individuellen Erfordernisse zugeschnittene Themen-Agenda dieses Workshops. Ich biete Ihnen so ein machbares und attraktives Programm, das die Motivation aller Beteiligten sichert.

Ich freue mich, mit Ihnen Kontakt aufnehmen zu dürfen!

Sprechen Sie mit mir! oder senden Sie mir eine E-Mail unter info@kahrs-beratung.de oder auch telefonisch 0421-6996034.



Detlef Kahrs
Training Beratung Coaching

Contrescarpe 8 c
D-28203 Bremen

fon +49 - (0)421 - 6996034
mobil +49 - (0)177 - 6517040
mail info@kahrs-beratung.de
web www.kahrs-beratung.de