Überzeugend argumentieren und verhandeln

KURZBESCHREIBUNG

Eigene Ziele zu erreichen, von Ideen und Projekten zu überzeugen und verschiedene Interessen auszugleichen – das gehört zur täglichen Kommunikation im Sender. Lernen Sie deshalb, welche Prinzipien fairen Verhandelns das Harvard-Konzept vorgibt und wenden Sie sie an. Neben Ihrer persönlichen Wirkung auf andere, die Sie im Laufe des Seminars klarer einschätzen und verbessern können, lernen Sie auch andere Verfahren und Techniken kennen, mit denen Sie erfolgreicher verhandeln können.

IHR NUTZEN

Sie lernen die Prinzipien fairen Verhandelns nach dem Harvard-Konzept kennen und anzuwenden.

Sie üben, lösungsorientierte und zielführende Gesprächstechniken situationsgerecht einzusetzen.

Sie lernen, sich gezielt auf Verhandlungssituationen vorzubereiten und Ihre Argumente wirkungsvoll zu strukturieren und vorzubringen.

SCHWERPUNKT

Zentrale Bausteine des Seminars sind das Harvard-Konzept und die Anwendung dieser Grundsätze an konkreten Fällen der Teilnehmenden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter*innen aus allen Bereichen

THEMEN

Grundlagen des Harvard-Konzepts - Prinzipien und Anwendung

Professionelle Vorbereitung einer Verhandlungssituation

Hilfreiche Gesprächstechniken: aktives Zuhören, Fragetechniken

Auf den Punkt kommen: zielorientierte Gesprächsführung

Überzeugend argumentieren:
- Welche Argumente mit welchem Ziel?
- Für wen in welcher Situation?
- In welcher Reihenfolge?

Die eigene Wirkung kennen lernen und positiv verstärken

Persönliche Stolpersteine erkennen und vermeiden

Selbstmanagement in schwierigen Situationen

Kontakt und Gestaltung der Beziehungsebene

Nonverbale Kommunikation

LEHRMETHODEN

Lehrinput, Praxisübungen, Rollenspiele, kollegialer Austausch

TERMINE

Aktuell sind keine Termine verfügbar.

INHALTLICH VERANTWORTLICH

Bettina Winter
E-Mail: b.winter@ard-zdf-medienakademie.de
Telefon: +49 911 9619-458

KUNDENSERVICE

Ute Sperling
E-Mail: kundenservice@ard-zdf-medienakademie.de
Telefon: +49 911 9619-367

SEMINARNUMMER

44 150