

### Gesprächserfolg ist lernbar!

#### ○ **Wie erfolgreich sind Ihre Verhandlungen?**

Schwierige Verhandlungen, Kündigungen, Verkaufsgespräche – viele Situationen bringen Manager wie Mitarbeiter in Verlegenheit. Dabei ist erfolgreiche Gesprächsführung keine Zauberei sondern vielmehr angewandte Psychologie. Die Analyse erfolgreicher Verhandlungen oder effektiver Verkaufsgespräche fördert einige wenige Erfolgsfaktoren zu Tage, die zu Grundregeln erfolgreicher Gesprächsführung geworden sind. Diese Regeln können erlernt und ihre Beachtung trainiert werden. Auf diese Weise kann ein Grundgerüst für echten Gesprächserfolg aufgebaut werden.

#### ○ **Die richtige Strategie beginnt mit der Vorbereitung**

Wichtigster Erfolgsfaktor ist die richtige Vorbereitung. Zu Beginn jeder Verhandlungsvorbereitung muss geklärt werden, was erreicht werden soll. Ob dies später erreicht werden kann, hängt von verschiedenen Faktoren ab, z.B. von den Zielen der anderen Teilnehmer, der Wettbewerbssituation, dem Zeitrahmen und vielem mehr. Je nach Art der zu führenden Gespräche ist die Zusammensetzung der Teilnehmer zu planen, abhängig von der Größe des Gesprächskreises und den verschiedenen Interessenslagen der beteiligten Parteien. Vielfach ist es nützlicher, mehrere „kleine“ Gespräche an Stelle eines umfassenden Gesamtmeetings anzuberaumen. Auch die Rollen der Mitstreiter im Raum müssen vorab so deutlich wie möglich geklärt sein.

Für die richtige Gesprächsstrategie muss man diese Einflüsse kennen und verarbeiten. Die Teilnehmer lernen, auf Basis all dieser Faktoren abzuleiten, was kann im besten und was im schlechtesten Fall erreicht werden? Dies führt dann zur konkreten Vorbereitung von Argumentationen und Gesprächsszenarien.



#### ○ **Standardsituationen erkennen und meistern**

Viele Gesprächskonstellationen sind vorhersehbar – oftmals werden sie ganz gezielt von der anderen Gesprächsseite herbeigeführt. Die Kenntnis solcher „Falltüren“ ist hier der erste Schritt, diese Momente zu meistern. Im Training wird ein „Baukasten“ entwickelt, der dem Teilnehmer Soforthilfe leistet - und damit zum Handwerkszeug wird. Beispielsweise lernen die Teilnehmer im Seminar, wie man so genannte „Killerphrasen“ entschärft – und daraus sogar Nutzen ziehen kann.

#### ○ **Ihr Tagesgeschäft wird zur Fallstudie**

Der Ablauf unseres Gesprächstrainings wird individuell an die Ziele und Notwendigkeiten Ihres Unternehmens angepasst, wobei folgende Kernthemen adressiert werden

- Unterschiedliche Gesprächssituationen
- Psychologische Basis der Gesprächsführung
- Standardsituationen
- Strukturierte Vorbereitung
- Simulation ausgewählter Gesprächssituationen mit Vorbereitung und Durchführung

Dieses Seminar ist für kleine Gruppen gestaltet, die im Unternehmenskontext gezielt und schnell praktischen Nutzen gewinnen wollen. Wir vermitteln die Grundlagen, vertiefen diese in Rollenspielen und helfen jedem Teilnehmer schnell die für ihn „funktionierenden“ Techniken zu finden. Damit bereiten wir die Teilnehmer auf schwierige Gesprächsszenarien vor und verbreitern so ihre Führungskompetenz und steigern die Souveränität des Einzelnen.

#### ○ **Nehmen Sie bitte Platz - zu Ihrem Gesprächserfolg!**

- Trainingsdauer 2 oder 3 Tage
- Durchführung vor Ort im Unternehmen oder Offsite nach Ihrer Wahl
- Wir übernehmen die gesamte Planung und Durchführung
- Unser maßgeschneidertes Angebot abhängig von Teamgröße, Termin und Veranstaltungsdauer wird Sie überzeugen

