

WORT-SATZ-ERFOLG **das creaktive GesprächsManagementTraining – Aikido im Gespräch**

Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch:

- Warum ist mir das nicht im entscheidenden Moment eingefallen?
- Wieso habe ich mich eigentlich ständig gerechtfertigt?
- War ich eher der Rabe als der schlaue Fuchs?
- Wieso haben wir uns nicht auf meinen Vorschlag geeinigt, obwohl ich die besseren Argumente hatte?
- Warum hat das Gespräch plötzlich diese Wendung genommen?
- Warum habe ich das Gefühl, dass es besser hätte laufen können?

Viele richten mit streng logischem Argumentieren mehr Schaden an, als dass sie etwas gewinnen und finden sich schnell in der Rechtfertigungsfalle wieder. In einem Überzeugungsgespräch wird viel gesprochen. Da zählt, was haften bleibt.

Was immer Sie bei Ihrem Gesprächsmanagement ändern wollen, das können Sie.
Buchen Sie unsere offenen WORT-SATZ-ERFOLG Trainings oder holen Sie uns in Ihr Haus.

Sie setzen Sie Ihren **VORSPRUNG** jetzt

WORT-SATZ-ERFOLG **das creaktive GesprächsManagementTraining – Aikido im Gespräch**

Ziel: die Teilnehmer lernen, eigene Anliegen überzeugend zu vermitteln, Einwände als positive Energie zu nutzen und Ihr Gesprächs- und Verhandlungsziel schlagfertig und humorvoll zu erreichen,

Zielgruppe: Führungskräfte, Inhaber und Mitarbeiter, die Gespräche und Verhandlungen Energie sparender erfolgreich führen wollen

Inhalt:

- Schlaue Fragen stellen
- Wünsche in Einwänden erkennen
- im entscheidenden Moment Worte wie Pfeile setzen
- Sätze sich setzen lassen
- das Gegenüber elegant bei den Emotionen packen, konstruktiv führen und so als Überzeugungsfuchs punkten.

Zeitumfang: 2 Tage

Personenzahl: max. 12 Teilnehmerinnen

VORSPRUNG 's Trainings