

Syllabus „Zielorientierte Gesprächs- und erfolgreiche Verhandlungsführung“

Im Laufe von zwei Präsenztagen bekommen Sie praktische Tools, Techniken, Tricks und Tipps an die Hand sowie wichtige Erkenntnisse zur Verbesserung Ihrer Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten vermittelt. Das interaktive Training befähigt Sie, mit Klarheit, Selbstvertrauen und Empathie zu kommunizieren – ob Sie nun Feedback geben, Konflikte managen oder Verhandlungen führen.

Sie erforschen die Dynamik verbaler und nonverbaler Kommunikation, wenden bewährte Techniken wie zielorientierte Gesprächsführung (ZoG) an und stärken Ihre Fähigkeit, interkulturelle Kontakte zu knüpfen und zu vertiefen.

Mit einer Mischung aus praktischen Anwendungen, Interaktionen und Reflexionen werden Sie dazu befähigt, Gespräche so zu führen, dass Sie Ihre Zusammenarbeit nachhaltig verbessern und bessere Ergebnisse mit Ihren Teams erzielen.

Ihr Vorteil: Das Seminar kann auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden, je nach Ihrem aktuellen Projekt oder Ihrer Situation.

Kommunikation als Erfolgsfaktor

- Die vier Seiten und fünf Axiome der Kommunikation
- Fragetechniken
- Wie erkennen Sie eine Lüge?
- Kommunikationskanäle und Leitlinien
- Wie können Sie Ihre ZoG-Kompetenz verbessern und fördern?
- Was für Möglichkeiten haben Sie, um Menschen zu motivieren?
- Wie können Sie konstruktives und zugleich wertschätzendes Feedback geben?
- Ihr aktuelles (und zukünftiges?) Kommunikations- und Beziehungsnetzwerk
- Konfliktmanagement und Konfliktlösungsmöglichkeiten

Interkulturelle Kommunikationskompetenzen

- Handwerker- vs. Händlerkulturen
- Von Small Talk zu Smart Talk
- Interkulturelle Kommunikation und Zusammenarbeit meistern

Verhandlungen: Das Herzstück der Zusammenarbeit

- Der Verhandlungsprozess: Von der Geschäftsanbahnung bis zur Umsetzung
- Der RON („Rhythm of Negotiation“) – Ihr Verhandlungsrhythmus
- Rollen in Verhandlungen
- Strategien, Taktiken und Tricks beim Verhandeln
- Ihr persönlicher Verhandlungsspickzettel

Realitätscheck: Welcher Kommunikations- und Verhandlungstyp sind Sie?

Trainer



Dr. Marco Benkert verfügt über ein umfangreiches Repertoire an praktischer Erfahrung mit mehr als 20 Jahren in Projektleitungsfunktionen für komplexe internationale Projekte und mehr als 5 Jahren disziplinarischer Führungsverantwortung in projektbasierten Organisationen, u.a. als Abteilungsleiter im Kundenprojektmanagement.

Er ist zertifizierter Trainer® (GPM), Business Coach® (IHK), Senior Project Manager® (IPMA), Project Management Professional® (PMI) und Scrum Master® (Scrum.org).

Zusätzlich zu seinem unternehmerischen Hintergrund war Marco 12 Jahre lang in der Division für spezielle Operationen der deutschen Bundeswehr und NATO als Verbindungsoffizier tätig. Während dieser Zeit war er u.a. zum BKA (Bundeskriminalamt) und BBK (Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe) abgeordnet, wo er wertvolle Erfahrungen in der Bewältigung von Krisen, in Kommunikationstechniken sowie Verhandlungstaktiken sammelte. Diese Fähigkeiten, die ursprünglich für hochsensible Szenarien wie Geiselnbefreiungen entwickelt wurden, haben sich bei Coachings, Geschäftsverhandlungen und im beruflichen Alltag als ebenso effektiv erwiesen.