

DURCHSETZUNGSVERMÖGEN

Mit Biss, Strategien und langem Atem...

Menschen glauben häufig, dass sie jemanden mit guten Argumenten überzeugen können. Sie sind fassungslos und frustriert, wenn das nicht gelingt. In höherer Position kann dann immer noch die Machtkarte gezogen werden, doch tatsächlich ist es klüger, andere Aspekte zu beachten, um in eigener Sache voranzukommen und nachhaltig wirksam zu sein.

Im Fokus des Seminars stehen psychologische Aspekte des Überzeugens, das Wahrnehmen von Mustern und beeinflussenden Faktoren sowie strategisch kluges Vorgehen.

Zielgruppe

alle Interessierten

Inhalte

- Schärfung der Wahrnehmung: typische Muster im Handeln erkennen
- Bewusst andere Wege gehen / ungewöhnliche Lösungen finden
- Die Kraftfeldanalyse und notwendige Maßnahmen
- Beeinflussungsmöglichkeiten und Persönlichkeitsakzentuierungen
- Das Opfer- und Gestaltermodell nach Covey
- Eigene Einstellungen hinterfragen, Perspektivwechsel vornehmen
- Geschickte Gesprächsführung und überzeugendes Vorgehen

Methoden

Kurzvortrag und Präsentation, mündliche und schriftliche Übungen, dialogischer Austausch und Kleingruppenarbeit, Reflexion eigener Muster, Arbeit an Fällen und Beispielen der Anwesenden

Hinweise

Nutzen Sie bei Bedarf zur Vorbereitung unsere [Hinweise zu den technischen Voraussetzungen \(PDF\)](#) sowie nützliche [Tipps rund um die gelungene Teilnahme \(PDF\)](#) an einem Online-Seminar bzw. die [barrierearme Version der Infoblätter \(PDF\)](#).

Dozent*in:

[Celina Schareck](#)

(Systemische Beraterin, Business Coach, Supervisorin, Dozentin für Kommunikation, Innovations-Moderatorin)

Kosten:

175 EUR

Mitglieder: 123 EUR

Seminar-Nr:

K-PK 24-08-06

Anmeldung bis:

30.07.2024

Datum/Uhrzeit	Ort	Anmeldung
06.08.2024	Online	
09:00 - 13:00 Uhr	Online	anmelden