



Gespräche überzeugend führen!

Ein Kommunikationstraining

für **Unternehmer, Geschäftsführer, Führungs- und Fachkräfte**

Termin **21.04.2010**
von 9.00 bis 17.00 Uhr mit Mittagspause

Ort **Ramada-Hotel Leipzig**
Schongauerstraße 39
04329 Leipzig

Trainer **Dr. Jorg Rückwarth**
arbeitet seit mehr als 10 Jahren erfolgreich als Trainer und Coach

Zum Thema

Erfolgreiche Führungskräfte und Mitarbeiter mit Führungsaufgaben benötigen neben dem unternehmerischen Denken sowie dem Fachwissen auch die Fähigkeit, ihre Gedanken, Ideen und Vorhaben überzeugend zum Ausdruck zu bringen. Sie besitzen in schwierigen Verhandlungen und Mitarbeitergesprächen eine gute Argumentation, Rhetorik und hohe persönliche Überzeugungskraft.

- q **Wir haben Interesse für eine Inhouse-Schulung.**
- q **Wir sind am Thema interessiert, aber der Termin passt nicht, bitte rufen Sie uns an.**

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax **0351/8322422**
über Internet www.rkw-sachsen.de
als E-Mail wr@rkw-sachsen.de

Anmeldung zum RKW-Seminar 01-4072
Gespräche überzeugend führen!
am 21.04.2010

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte.....

E-Mail..... Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

Dieses Seminar ermöglicht Ihnen, die Wirksamkeit Ihrer Gesprächsführung bei der Lösung der vielfältigen Führungsaufgaben im Unternehmen zu erhöhen. Es unterstützt Sie dabei, einen wirkungsvollen Umgang mit Ihren Gesprächspartnern zu erreichen. Das bezieht sich auf erfolgreiche Kontakte nach „außen“ (Verhandlungen mit Geschäftspartnern, Kunden, Behörden) sowie auf die effiziente Gesprächsführung mit Führungskräften und Mitarbeitern im Unternehmen.

Methodik

Kurzpräsentationen des Trainers, Fallstudien, Checklisten, Situationen aus der Praxis

Inhalte

- q Die Kontaktbrücke - der erste Eindruck
- q Die 4 Phasen einer psychologischen Gesprächsstrategie
- q Sich gezielt auf den Gesprächspartner einstellen
- q Behauptung und Argument - welcher Unterschied?
- q Psychologische Argumentationsmethoden
- q Perspektivenwechsel: neue Sichtweise - neue Erfolge
- q Methoden der Einwandargumentation
- q Einwände und Vorwände
- q Die Körpersprache
- q Gesprächslenkungsmethoden
- q Spezielle Zuhörfähigkeiten
- q Reaktionen auf unfaire Verhandlung oder persönliche Angriffe
- q Heikle Gesprächssituationen
- q Einschätzen und Feedback zum eigenen Gesprächsverhalten

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung

270,-- € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 01-4072 beantworten Ihnen

Christine Brodauf 0351/8322338
Ramona Laudel 0351/8322331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH. Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden