

Fischer.Consulting– Mitbestimmung im Betrieb Anbieter für Inhouse–Seminare

Argumentationstraining und Verhandlungsführung.

Selbstbewusst auftreten. Überzeugend argumentieren. Erfolgreich verhandeln.

Ein Grundlagenseminar für BR-Vorsitzende,
für Mitglieder von Wirtschaftsausschuss und GBR
sowie deren jeweilige Vertretungen.

Empfohlene Veranstaltungsdauer: 4 Tage

Referenten: Lutz Kaiser, Coach für Kommunikation und Medientechnik,
Gerd Fischer, Fachreferent für Arbeitsrecht

Inhalte:

Teil 1

Argumentationstraining

- Argumentationsaufbau und -techniken
- Sprechblockaden überwinden
- Überzeugen statt manipulieren
- Inhalte statt leerer Worthülsen
- Die Sprache des Körpers – Botschaften ohne Worte

Teil 2

Verhandlungsführung

- Eigenschaften erfolgreicher Verhandlungen
 - gute Vorbereitung
 - als Team auftreten
 - freundliche Atmosphäre schaffen
 - gut zuhören können
- Vorbereitung von Verhandlungen
 - Ziele formulieren
 - Überzeugungsmittel zurechtlegen
 - Begegnung von Einwänden
 - Rollenverteilung
 - schwierige Verhandlungspartner
 - der äußere Rahmen

- Durchführung von Verhandlungen
 - persönliche Wirkung verbessern
 - Informationen verständlich weitergeben
 - richtige Fragetechnik
 - Abschlusstechniken
- Mit diesen Tricks müssen Sie rechnen
- Nachbereitung von Verhandlungen

Gerne passen wir die hier vorgeschlagenen Inhalte dieses Seminars den Vorkenntnissen und Fragen in Ihrem Gremium und den besonderen Gegebenheiten Ihres Unternehmens an.

Ihre beiden Referenten:

Lutz Kaiser
Gerd Fischer

Der **Tagessatz** beträgt € 1.900,- **sowie** € 5,- pro Tag und TN für die **ca. 100-seitigen TN-Unterlagen**, alles jeweils zzgl. 19% MWSt.

Hinzu kommen die Anfahrtskosten mit der DB AG und ggfls. die Hotelübernachtung.

Der **Arbeitgeber stellt** den Seminarraum mit Flipchart, Beamer, Leinwand und 2 Pinwänden sowie die Tagungsgetränke und die Mittagessen und Pausensnacks für die TeilnehmerInnen und die beiden Referenten.