

Information und Anmeldung

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung mit dem beigefügten Anmeldeformular oder unter www.azk-csp.de → Seminare. Hier finden Sie auch unsere AGBs. Die Teilnahme an allen Seminareinheiten ist verpflichtend!

Der Tagungsbeitrag liegt bei **480,00 €** (davon ein Drittel Institutionsbeitrag bei Seminaren über die bpb) **inklusive Verpflegung** gemäß **Programm** und **Unterkunft** im Doppelzimmer und bei **544,00 €** im Einzelzimmer. Schüler, Studenten und Auszubildende erhalten 50% Ermäßigung. Bitte überweisen Sie den Tagungsbeitrag unter Angabe der Rechnungsnummer und des Teilnehmernamens nach Erhalt der Rechnung.

Ansprechpartner

Johannes-Albers-Bildungsforum gGmbH im Arbeitnehmer-Zentrum Königswinter

Johannes-Albers-Allee 3
53639 Königswinter

Verantwortlich im Bildungsforum:
Dr. Ulrike Buschmeier, Geschäftsführerin
Seminarleitung:
Bildungsreferent
brpr@azk.de
Seminarsachbearbeitung:
Sandra Köpke, 02223-73 128,
sandra.koepke@azk.de

Ihr Referent:



Peter Ruffer

Mentalcoach und Achtsamkeitstrainer®,
Businesscoach

Das Seminar wird unterstützt von der Bezirksregierung Köln
über das Weiterbildungsgesetz NRW

Bezirksregierung Köln



Für weitere Seminare und Informationen, besuchen Sie unsere Homepage: www.azk-csp.de

Johannes-Albers-Bildungsforum gGmbH

Wir sind anerkannter Träger der politischen Jugend- und Erwachsenenbildung und verstehen uns als Forum des Dialogs. Die Bildungsarbeit steht in der Tradition christlich-sozialer Arbeitnehmerbildung auf der Grundlage des christlichen Menschenbildes.

www.azk.de

Seminarprogramm



Fotolia_100018984_XS-Urheber-Coloures-pic.jpg

Gesprächs- und Verhandlungsführung

So kommunizieren Sie schlagkräftig im Alltag

Datum: 14. - 18. Oktober 2024
Sem.-Nr.: 24.6.558.0

Tagungsort:
Arbeitnehmerzentrum Königswinter
Johannes-Albers-Allee 3
53639 Königswinter

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem Seminar bereiten wir Sie darauf vor, kommunikativ zu überzeugen.

Finden Sie Ihren Gesprächsstil, lernen Sie wirk-same Kommunikations- und Fragetechniken. Wir zeigen Ihnen, wie Sie erfolgreich in Gesprächen argumentieren und bei Differenzen oder Konflikten souverän agieren. Hier werden Sie kommuni-kativ bestens gewappnet und erlernen Sicherheit im manchmal schwierigen Arbeits-Alltag.

Unser Referent ist eine Koryphäe: Peter Ruffer. Empathisch wie stringent leitet er die Seminare – immer mit seiner ganz persönlichen Note und praktischen Übungen.

Dieses Seminar ist auch als Fortbildungsmaß-nahme (Zahlung durch den Arbeitgeber) geeignet.

Herzlich willkommen!

Peter Ruffer

Programm

Montag, 14. Oktober 2024

bis 14.00 Uhr Anreise Kaffee/Kuchen

14.00 – 18.15 Uhr

**Begrüßung / Einführung in die Thematik
Vorstellungsrunde / Erwartungen an das
Seminar**

Peter Ruffer

Mentalcoach und Achtsamkeitstrainer®,
Businesscoach

Welcher Kommunikationstyp bin ich?

- Rolle und Persönlichkeit im Einklang
- Handhabung der persönlichen Stärken und Schwächen
- Einschätzung des Gesprächspartners
- Weitblick beweisen

Wie funktioniert gute Kommunikation?

- Inhalts- und Beziehungsebene in Gesprächen
- Wahrnehmung und Kommunikation
- non-verbale Kommunikation (Mimik, Gestik, Kleidung etc.)

Peter Ruffer

Dienstag, 15. Oktober 2024

09.00 – 12.15 Uhr

Verhandlungsführung - Basics

Definition und Fakten

Techniken

- Non-verbale Kommunikation (Mimik, Gestik, Kleidung etc.)
- Psychologie der Verhandlungsführung
- Strukturierte, ziel- und erfolgsorientierte
- Verhandlungsführung

13.30 – 18.15 Uhr

Konzeption von Verhandlungsstrategien

- Handhabung der persönlichen Stärken und Schwächen
- Einschätzung des Gesprächspartners
- Weitblick beweisen

Peter Ruffer

Mittwoch, 16. Oktober 2024

09.00 – 12.15 Uhr

Praxis-Training:

Schwierige Gesprächssituationen

- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen und Unsachlichkeit

- Schlagfertigkeit trainieren – im richtigen Moment schlagfertig sein
- Abwehr unfairer Angriffe

13.30 – 16.30 Uhr

Fortsetzung Thematik von Vormittag

Nutzung verbaler und mentaler Tricks mit
Praxistraining

Peter Ruffer

Donnerstag, 17. Oktober 2024

09.00 – 12.15 Uhr

Eskalationsstufen nach Friedrich Gasl

Praktische Übungen zur Deeskalation

13.30-16.45Uhr

Hinweise zur Vorbereitung von Verhandlungsgesprächen

- Beachtung des organisatorischen Rahmens
- Verhandlungstaktik und indirekte Gesprächssteuerung

Peter Ruffer

Freitag, 18. Oktober 2024

09.00 – 12.15 Uhr

Praxis-Training

- Nutzung der eigenen Persönlichkeit / der eigenen Ausstrahlung
- Bezwingung von Lampenfieber
- Selbstwertgefühl – Abbau von Redehemmungen
- Steigerung der Selbstsicherheit

12.15 – 13.00 Uhr

Seminarauswertung & Feedbackrunde

Peter Ruffer

Anschließend Mittagessen und Abreise

Änderungen vorbehalten!