



## Kommunizieren, Verhandeln, Überzeugen

Mit PEK – praktischer emotionaler Kompetenz

### **Seminarbeschreibung:**

Verhandeln ist die Kunst des Interessenausgleichs, überzeugen die Fähigkeit, andere für etwas zu gewinnen. Beides braucht Kommunikation, die wertschätzend und souverän mit Emotionen umgeht. Deshalb wird in diesem Seminar emotionale Kompetenz praktisch vermittelt: Sie erhalten konkrete Wegweiser und Werkzeuge für emotional wirksame, weil gehirngerechte Kommunikation. Sie gewinnen eine neue Sicht auf Fühlen, Handeln und Denken ihrer Gesprächspartner.

Sie lernen, Verhandlungen vorausschauend inhaltlich und emotional vorzubereiten. Sie trainieren, Ihre Botschaften gehirngerecht auf den Punkt und damit überzeugend ins Ziel zu bringen. Ihre Kommunikation strahlt Souveränität aus.

### **Seminaragenda:**

#### **Wie der Mensch tickt**

- Zusammenspiel von Pilot und Autopilot
- Wie wir Informationen aufnehmen – oder eben nicht
- Verhalten und Körpersprache differenziert beobachten und richtig interpretieren

#### **wort.macht.punkt. - situativ Kommunizieren**

- Aufmerksamkeit und Interesse wecken
- Botschaften mit zielführenden Bildern auf den Punkt bringen
- Verständlich und souverän sprechen

#### **Werkzeuge effektiver Kommunikation**

- Gehirngerecht fragen – Schlüssel zur Sachebene
- Aktiv Zuhören – verstehen und verstanden werden
- Gesprächstempo – auch schwierige Situationen beherrschen

#### **Individuell Überzeugen**

- Einwände ernst nehmen und Vertrauen gezielt aufbauen
- Vorwände differenziert hinterfragen
- Verhandlungsstile durchschauen und Gegenstrategien beherrschen

#### **Verhandlungen professionell vorbereiten und führen**

- Credo: Der Erfolg zählt, nicht Sieg oder Niederlage - Win-Win" vordenken
- Grundregeln, Checklisten und Fragenkataloge: gezielte, individuelle Vorbereitung
- Spielräume vordenken, Szenarien und Alternativen entwickeln

**Dauer des Trainings:** Zwei Tage