

Kommunikation in dynamischen Zeiten und im schwierigen Umfeld

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Mittwoch, 05.10.2022, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: Sofitel Frankfurt Opera Frankfurt am Main

Preis: 990,- Euro zzgl. 19% MwSt.



Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjährige Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung Ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Teilnehmerkreis

Fach und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft.

Ziel

Nicht allein durch die Auswirkungen von Corona lastet ein hoher und zunehmend höher werdender Erwartungsdruck auf vielen Mitarbeitern der Immobilienwirtschaft. Veränderungen im Umfeld der Branche wie wachsende Anforderungen durch Gesetzgebung, gestiegenes Klimaschutzbewusstsein, Mobilitätswende, smart office Konzepte, Veränderungen in der Einzelhandelsstruktur, Leerstände, der Wunsch nach flexiblen und kurzfristigeren Verträgen etc. zwingen zu kreativen Lösungen. Diese Anforderungen und Erwartungen treffen von zwei Seiten - sowohl vom Mieter als auch vom Vermieter - auf die Fachkräfte der Immobilienwirtschaft und führen diese in die klassische Sandwichposition, des "zwischen den Stühlen sitzen". Hier helfen gute Planung und Kommunikation, sowie ein intensiver Austausch mit allen Beteiligten, um die vielfältigen Aspekte zu klären und zu erklären, Abstimmungen und Anpassungen vorzunehmen und ggfs. Neu- bzw. Nachverhandlungen zu führen. Genau dieses ist aber Corona bedingten Zeiten von Homeoffice und diversen virtuellen Meetings nur eingeschränkt möglich und verschärft die Situation.

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern Strategien und Techniken der besseren Selbst- und Fremdsteuerung, der Reduzierung des Stresses und der besseren Kommunikation mit

Themen

- Die Auswirkungen der Veränderungen in unserem Umfeld
- Dynamischer Wandel bei gleichzeitigen Einschränkungen in der Kundenkommunikation
- Wie lässt sich der Verlust aus eingeschränkter Kommunikation kompensieren, was muss kompensiert werden?
- Techniken zur Reduktion der eigenen Spannung und des Stresses
- Übermitteln von komplizierten Inhalten und Fachinhalten
- Übermitteln von unangenehmen Botschaften
- Strategien und Taktiken im Umgang mit schwierigen Kunden und Mietern, Kollegen, oder anderen Gesprächspartnern
- Kommunikationstechniken zur Stabilisierung der Kundenbeziehung
- Missverständnisse klären, Vertrauen aufbauen
- Die eigene Planung und das Vorgehen optimieren
- Einwirken auf die emotionale Situation des Gegenübers
- Verschiedene Persönlichkeiten einordnen und versteckte Motive verstehen
- Persönliche Fallbearbeitung



Jetzt anmelden
Fax: 0621 - 2 83 83
E-Mail: anmeldung@sugema.de
Kontakt bei Fragen:
Ute Goldschmidt, Tel: 0621 - 120 32-40

Kommunikation in dynamischen Zeiten und im schwierigen Umfeld

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Mittwoch, 05.10.2022, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: Sofitel Frankfurt Opera Frankfurt am Main

Preis: 990,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Hiermit melde ich mich bzw. uns zu diesem Seminar an:

Bitte in Druckbuchstaben

Titel

Vorname, Name

Firma

Gesellschaft

Straße

Hausnummer

PLZ

Ort

Telefon

Telefax

E-Mail-

Adresse

Datum

Unterschrift

Firmenstempel

Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen. Der Seminarpreis versteht sich inkl. Mittagessen mit Softgetränk, Snacks, Tagungs- und Pausengetränke