

Kritische Gespräche souverän führen Überzeugend kommunizieren mit Mitarbeitern, Kollegen oder Mietern

Überzeugend kommunizieren mit Mitarbeitern, Kollegen oder Mietern

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Dienstag, 10.10.2023, 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

Kritische Gespräche zu führen ist und bleibt anspruchsvoll. Anspruchsvoll deshalb, weil wir es häufig mit Emotionen, mit Widersprüchen oder unterschiedlichen Zielen oder Erwartungen zu tun haben, die nicht immer sofort auflösbar sind. Eigene Ziele durchzusetzen, ohne das grundsätzlich gute Verhältnis zu gefährden, seinen Gesprächspartner zu überzeugen, auch dann, wenn dieser nicht überzeugt werden möchte,

Gesprächspartner auf Irrtümer aufmerksam zu machen, ohne besserwisserisch zu wirken oder auch Beschwerdeführer versuchen zu beruhigen, wenn diese sich lieber aufregen möchten, all das sind typische Beispiele für Sandwichsituationen, die symptomatisch für anspruchsvolle und kritische Gesprächssituationen sind. Um diese Situationen souverän zu lösen, bedarf es neben guter Planung und Vorbereitung, Kenntnis in die Struktur, die Hintergründe und Mechanismen in der Kommunikation, aber auch in die Psychologie, sowohl in die des Gesprächspartners als auch in Richtung der Selbstreflektion. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern Strategien und Techniken für eine bessere Kommunikation mit Mietern, aber auch mit Kollegen, Vorgesetzten oder Mitarbeitern. Zur Umsetzung des Gelernten stehen dabei eine Vielzahl Übungen und Praxisfällen im Mittelpunkt des Seminars.

Themen

1. **Einführung**
 - Persönliche Ziele und Anliegen
2. **Schwierige Gespräche führen**
 - Definition von schwierigen Gesprächen, Gesprächsanlässe
 - Gründe für schwierige Gespräche, z.B. Druck, schwierige Persönlichkeiten, Komplexität, unterschiedlicher Informationsstand, etc
 - Vorbereitung auf schwierige Gespräche
3. **Vermittlung eigener Anliegen - mit unberechtigten Forderungen gekonnt umgehen**
 - Kommunikationstechniken
 - Argumentation und Überzeugungsfähigkeit
 - WahrnehmungsfILTER und Sprachmuster
 - Strategien zum Aufbau von Vertrauen
4. **Konfliktlösung und Konsensfindung**
 - Ursachen von Konflikten
 - Techniken zur Konfliktlösung
 - Aktives Zuhören, Abgrenzung und Empathie
 - Methoden zur Konsensfindung
5. **Werkzeuge der Gesprächsführung**
 - Fragetechniken und aktives Zuhören
 - Feedback geben und nehmen
 - Manipulationstechniken erkennen und abwehren
 - Gesprächsregeln und -strukturen
 - Umgang mit Emotionen bei sich und dem Gesprächspartner
 - Mit Blackouts und Sprachlosigkeit umgehen können
6. **Praktische Übungen**
 - Rollenspiele und Simulationen
 - Schlagfertigkeit üben und trainieren, unter Stress gelassen bleiben
 - Anwendung der erlernten Techniken auf konkrete Gesprächssituationen
7. **Mein persönlicher Kommunikationsstil- Stärken und Schwächenanalyse**
 - Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse und Techniken
 - Planung konkreter Schritte zur Umsetzung des Gelernten



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

Kritische Gespräche souverän führen Überzeugend kommunizieren mit Mitarbeitern, Kollegen oder Mietern Überzeugend kommunizieren mit Mitarbeitern, Kollegen oder Mietern

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Dienstag, 10.10.2023, 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