

Sich aktiv durchsetzen

Schlagfertig kommunizieren, argumentieren und verhandeln.
Kommunikationstraining mit Video-Feedback.



Wissen
für mehr
Erfolg

Kommunikation ist wie ein
Eisberg,
nur ein **kleiner Teil** ist **sichtbar**
über der Meeresoberfläche,
der **größere Teil**
ist **unsichtbar.**

Eisberg-Seminare

Im Borselhof
Borselstrasse 18
22765 Hamburg
Fon: +49 (0)40 - 39 10 63 31
Fax: +49 (0)40 - 39 10 63 55

www.eisberg-seminare.de



Sich aktiv durchsetzen

Schlagfertig kommunizieren, argumentieren und verhandeln. Kommunikationstraining.

Zielgruppe

Das Seminar *Sich aktiv durchsetzen* richtet sich an Führungskräfte, Personalentwickler sowie Mitarbeiter in Schlüsselpositionen, die sich intensiv mit der Wirkung ihrer Persönlichkeit auseinandersetzen wollen.

Praxisnutzen

Souverän, durchsetzungsstark und angemessen zu kommunizieren ist nicht immer einfach, lässt sich aber trainieren. Im ersten Abschnitt des Trainings erlernen Sie, wie es Ihnen gelingt, Ihre Gespräche zu optimieren. Sie erarbeiten sich die Grundlagen für eine erfolgreiche Kommunikation und lernen Methoden und Prinzipien einer wertschätzenden und lösungsorientierten Gesprächsführung kennen. Im zweiten Abschnitt trainieren Sie unterschiedliche Gesprächssituationen und erfahren, wie Sie auch in schwierigen Momenten das Gespräch fortführen können. Sie erlernen Techniken, um in verschiedenen Situationen selbstsicherer, schlagfertiger und selbstbewusster zu agieren.

Im dritten Teil des Seminars werden Sie in verschiedenen Verhandlungssituationen geschult. Sie erfahren, wie Sie durch den gezielten Einsatz diverser Verhandlungstechniken wesentliche Vorteile für sich erreichen können. Sie erlernen konstruktive Verhandlungstaktiken und -strategien. Im letzten Teil des Kommunikationstrainings erhalten Sie persönliches Feedback und Handlungsvorschläge durch den Trainer.

Kerninhalte

Aufbau von Grundlagen

- Wie Sie Aufmerksamkeit erzeugen
- Wie Sie konstruktiv Kritik üben
- Wie Sie ein Gespräch lenken und führen
- Wie Sie Missverständnisse und Kommunikationsstörungen vermeiden
- Wie Sie Ihre Körpersprache gezielt einsetzen
- Wie Sie mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen

Schlagfertigkeit - Spontanität - Souveränität - Gelassenheit

- Wie Sie Argumente schlagkräftig einbringen
- Wie Sie Grenzen setzen, freundlich, ruhig und verbindlich "Nein" sagen
- Wie Sie mit eigenen und fremden Blockaden umgehen
- Wie Sie eigene Ärgerauslöser erkennen, verstehen und damit umgehen
- Wie Sie mit schwierigen Situationen umgehen

Erfolgreich Verhandlungen führen

- Wie Sie sich auf Verhandlungen optimal vorbereiten
- Verhandlungstechnik Harvard: Wie nutzen Sie das Harvard Modell sinnvoll
- Wie Sie mit Einwänden umgehen
- Wie Sie sich vor Manipulationen schützen können
- Wie Sie einen Bluff entlarven
- Was Sie tun können, wenn Sie unter Druck geraten
- Die wichtigsten Verhandlungstaktiken:
Salamitaktik / Guter Polizist – Schlechter Polizist/ Der Walkout / Die Achillesfersen-taktik / Himmel und Hölle /Autoritätstaktik/ Angriff / Brunnen vergiften ...

Persönlichkeit entwickeln – Karriereziele erreichen

- Stärkenprofil und Feedback für jeden einzelnen Teilnehmer
- Eigene Persönlichkeitsmerkmale gezielt einsetzen
- Positiver Change: Richtungsweisung für jeden Teilnehmer

Methoden

Das Seminar ist stark an der Praxis orientiert. Theoretischer Input und praktische Fallstudien wechseln sich ab. Die Teilnehmer haben die Gelegenheit, eigene Fragestellungen und Praxisbeispiele einzubringen und erhalten Unterlagen und Checklisten für die Anwendung des Erlernten im Arbeitsalltag.

Zudem wird jeder Teilnehmer im Rahmen des Trainings schwierige Gesprächssituationen führen, die mit einer Videokamera aufgezeichnet werden, so können Sie optimal Eigen- und Fremdwahrnehmung überprüfen.

Um den Transfer zu gewährleisten, werden die Teilnehmer am Ende des Seminars einen konkreten Praxishandlungsplan erstellen, der dazu dient, die wesentlichen Erkenntnisse des Trainings in die tägliche Praxis umzusetzen.

Organisation

Offenes Seminar: Dauer 3 Tage, jeweils von 10:00 bis ca. 17:00 Uhr in Hamburg.

Preis je Teilnehmer: Euro 1.580,- zzgl. MwSt. – Geschlossenes Seminar nach Absprache.

Die Termine in **Hamburg:**

2009: 26. + 27. + 28. August, 07. + 08. + 09. Dezember.

2010: 27. + 28. + 29. Januar, 15. + 16. + 17. März, 21. + 22. + 23. Juni, 11. + 12. + 13. Oktober.

Die Termine in **Stuttgart:**

2009: 14. + 15. + 16. September, 14. + 15. + 16. Dezember.

2010: 28. + 29. + 30. Juni, 03. + 04. + 05. November.



Der Trainer



Frank Kittel

Jahrgang 1972, Studium der Pädagogik und Psychologie an der Universität Hamburg mit dem Schwerpunkt der betrieblichen Weiterbildung, M.A. Universität Hamburg. Ausbildung im Bereich systemischer Beratung.

Seit 1995 Mitarbeiter im Hamburger Arbeitskreis Soziales Lernen und selbstständiger Trainer mit den Schwerpunkten: Verhandlung, Führung und Vertrieb. Leiter der Trainingsabteilung von Hampp Media GmbH in Stuttgart und Baden Baden.

Seit 2001 Inhaber und Geschäftsführer von Eisberg-Seminare.

Seit 2006 Dozententätigkeit an der Universität Hamburg.

Bisherige Auftraggeber u. a.:

Sparkasse Elmshorn, KfW Bankengruppe, Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, Daimler Chrysler AG, BBC World, Wetter.com AG, KKH Berlin, PROOCON MultiMedia AG, HEINGAS Hamburger Gaswerke GmbH, Dr. August Oetker Nahrungsmittel, Allianz Versicherungs-AG, Enigma Gründungszentrum, PwC – Deutsche Revisions AG, Siemens AG, Dumrath & Fassnacht KG, Kraftfahrt-Bundesamt, DELO Industrial Adhesives Shanghai, IKK Niedersachsen, Singelmann Werbeagentur GmbH, Capital Facility GmbH & Co.KG, TLG IMMOBILIEN GmbH, HASPA Hamburger Sparkasse, Nintendo of Europe GmbH, Warner Bros. Pictures Germany (a division of Warner Bros. Entertainment GmbH), VR Marketing GmbH, Heinrich Bauer Carat KG, HAMBURG AIRPORT GmbH.

Buchveröffentlichungen:

Test und Training Verhandlungstechniken – Haufe, 2006.

Test und Training Durchsetzungsstärke in Meetings und Diskussionen – Haufe, 2006.

Aktuelle Buchveröffentlichung:

Sich Durchsetzen – Verhandlungen gestalten, Manipulationen abwehren – Beck Verlag, Erscheinung Frühjahr 2008.



Die Kosten

Eisberg-Seminare veranstaltet *Sich aktiv durchsetzen* als offenes Seminar, zu dem sich maximal 8 einzelne Teilnehmer anmelden können.

Der Teilnehmerpreis für das offene Seminar beinhaltet

- die Teilnahme an *Sich aktiv durchsetzen*
- die Bereitstellung der Seminarunterlagen und des Seminarprotokolls
- die Tagungspauschale für Seminarräume und Technik
- Verpflegung an den drei Seminartagen

Preis je Teilnehmer: Euro 1.580,- zzgl. MwSt.

Offenes Seminar: Dauer 3 Tage, jeweils von 10:00 bis ca. 17:00 Uhr.

Die Termine in **Hamburg:**

2009: 26. + 27. + 28. August, 07. + 08. + 09. Dezember.

2010: 15. + 16. + 17. März, 21. + 22. + 23. Juni, 11. + 12. + 13. Oktober.

Die Termine in **Stuttgart:**

2009: 14. + 15. + 16. September, 14. + 15. + 16. Dezember.

2010: 28. + 29. + 30. Juni, 03. + 04. + 05. November.

Falls Sie Interesse an der Teilnahme an einem geschlossenen Seminar für ein Team oder eine Abteilung Ihres Unternehmens haben: Eisberg-Seminare bietet *Sich aktiv durchsetzen* auch als geschlossene Veranstaltung an.



Teilnahmebedingungen

Die 150%-Best-Value-Garantie

Sollten Sie in der ersten Kaffeepause eines Seminars sich entscheiden das Seminar vorzeitig zu verlassen, weil z.B. die Inhalte und/oder der Trainer Sie nicht überzeugt hat oder Sie einfach nicht zufrieden waren, erhalten Sie die komplette Seminargebühr zuzüglich Ihrer Reisekosten zurückerstattet - und dies auch ohne Angabe von Gründen.

Die Höhe der Fahrtkosten sind für die Anreise mit der Deutschen Bundesbahn, 2-Klasse-Ticket, und mit dem eigenem PKW bis zu einer Entfernung von 200km zum Seminarort abgedeckt. Größere Entfernungen sind nur nach vorheriger schriftlicher Bestätigung möglich.

Stornierung der Anmeldung

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Ihnen bei schriftlicher Vorlage der Abmeldung bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten.

Bei Stornierungen nach diesem Zeitpunkt, 30 Tage bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn, sind 50% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Bei Stornierungen 7 Tage und weniger vor Veranstaltungsbeginn sind 100% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Keinerlei Kosten entstehen bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers (offene Veranstaltung) bzw. einer Ersatzgruppe (geschlossene Veranstaltung).

Bei Stornierungen von Seiten des Veranstalters aus Gründen, die Eisberg-Seminare zu vertreten hat, werden bereits entrichtete Teilnahmegebühren in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche an Eisberg-Seminare bestehen nicht.

Ablauf des Seminars / Trainings

Eisberg-Seminare behält sich vor, die Inhalte und den Aufbau des Seminars – unter Wahrung des angegebenen Gesamtcharakters der Veranstaltung – frei zu gestalten. Eisberg-Seminare ist berechtigt bei Ausfall eines Trainers einen Ersatztrainer zu stellen.

EISBERG-SEMINARE

Im Borselhof
Borselstrasse 18
22765 Hamburg

Schneller gehts
per Fax (040) 39 10 63 55

Anmeldung

 für ein offenes Training / Seminar

Titel des Seminars / Trainings	Datum	Teilnehmerpreis
_____	_____	_____ (zzgl. MwSt.)

Teilnehmer / in

_____ Firma	_____ Vorname, Name
_____ Straße, Nr.	_____ Postleitzahl, Ort
_____ Telefon / Fax	_____ E-Mail

Rechnungsstellung

- Die Rechnung geht an die obige Adresse.
 Bitte senden Sie die Rechnung an:

_____ Vorname, Name	_____ Firma
_____ Straße, Nr.	_____ Postleitzahl, Ort

Unterschrift

Hiermit melde ich mich verbindlich zur oben genannten Veranstaltung an. Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der beigefügten Teilnahmebedingungen von Eisberg-Seminare.

_____ Unterschrift	_____ Ort	_____ Datum
--------------------	-----------	-------------

