

# Gesprächs- und Verhandlungsführung

19. und 20. Mai 2022, 09:30–17:30 Uhr

## Inhalt

Gelungene Kommunikation – wie geht das? Kann ich Gespräche und Verhandlungen aktiv steuern? Wie stelle ich die richtigen Fragen? Welche Strategie wähle ich, um eine für alle Seiten akzeptable Lösung zu finden?

Im Workshop geht es darum, verschiedene Faktoren kennen zu lernen, die unsere Kommunikation beeinflussen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre aufbauen und erprobten Techniken für das selbstbewusste Führen von Gesprächen.

Erfolgreiche Verhandlungen zeichnen sich unter anderem dadurch aus, dass Inhalte und Beziehungen getrennt voneinander betrachtet werden: Durchsetzungsstark in der Sache und fair im Kontakt miteinander! Dazu gehört eine gute Vorbereitung ebenso wie die klare Formulierung der eigenen Ziele. Im Workshop werden verschiedene Verhandlungssituationen gemeinsam simuliert und reflektiert.

## Dozent

Der Diplom-Pädagoge Gilbert Hartsch ist Trainer und Dozent in den Bereichen Konfliktmanagement, Kommunikation und Teamcoaching.

**Online-Anmeldung:** bis zum 11. Mai 2022 via [www.htwk-leipzig.de/gradz](http://www.htwk-leipzig.de/gradz)



## Themen

- Grundlegende Kommunikationsmodelle
- Bedeutung von Körpersprache
- Erfolgreich verhandeln mit dem Harvard Konzept
- Gesprächsführung durch geschickte Fragetechnik und aktives Zuhören
- Manipulative Techniken erkennen und abwehren

## Methoden

- Inhaltliche Impulse
- Kleingruppenarbeit
- Simulationen verschiedener Gesprächs- und Verhandlungssituationen