



Academy4socialskills  
Harte Nüsse knacken

## HARTE NÜSSE KNACKEN

### FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

- Verhandeln ist die häufigste Aktivität zwischen zwei Menschen oder Parteien. Und zugleich die wohl problematischste.
- Sie benötigen eine Strategie, die von Alltagsproblemen bis hin zu komplizierten politischen Verhandlungen, von Verkaufsbis zu Tarifverhandlungen effizient genutzt werden kann.
- Grundsätzlich wird ein Konflikt effektiver gelöst, wenn die Interessen und nicht die Rechts- bzw. Machtpositionen herausgestellt werden. Dies trägt dazu bei, versteckte Probleme aufzudecken und hilft gleichzeitig herauszufinden, welche Punkte für welche Partei von größerer Bedeutung sind. Nur indem die Interessen beider Parteien im Vordergrund stehen, kann eine gemeinsame und für beide Parteien akzeptable Lösung erarbeitet werden und bringt daher im Allgemeinen ein höheres Maß an Zufriedenheit als die Bestimmung von Rechts- bzw. Machtpositionen.

### NUTZEN:

Sie erlangen Kenntnisse über effiziente Gesprächsführungen, sie üben zielorientiert-verhandeln und bewahren dabei eine konstruktive Atmosphäre, sie argumentieren souverän und überzeugend und schaffen bewusst Sieg-Sieg-Situationen. Damit erreichen Sie ein zufriedenstellendes Verhandlungsergebnis. Der Trainingsprozess verläuft im Wechsel von Trainerinput, medialer Präsentation, Gruppenarbeit und Übungen.

### ZIELGRUPPE:

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die in schwierigen Überzeugungssituationen gekonnt kontern und Einigkeit herstellen möchten.

---

### TERMINE/ORT:

Siehe Homepage.  
Interne Termine auf Anfrage.

### KOSTEN:

Die Kosten pro Seminar betragen Euro 700,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer oder als intern durch geführtes Training der vereinbarte Tagessatz. Weitere Informationen erhalten Sie von Ursula della Schiava-Winkler per Email: [office@socialskills4you.com](mailto:office@socialskills4you.com) oder telefonisch unter: +43/1/4087717 sowie +43/664/1012768

### INHALTE:

Im Seminar trainieren sie an der Fähigkeit Orientierung zu vermitteln, Visionen vorzugeben und zu verbreiten, Menschen von einer Sache, einem Auftrag zu überzeugen und sie dafür zu begeistern. Sie lernen die Leistungen und Möglichkeiten der anderen einschätzen und bewerten zu können. Persönliche Integrität, Glaubwürdigkeit und Offenheit im eigenen Verhalten zu leben und begreifen, den Wandel als Motor für die Beweglichkeit und die Entwicklungsfähigkeit, sowie die Fähigkeit diesen steten Wandel zu initiieren, zu gestalten und zu steuern. Auf Wunsch wird ein videounterstütztes Feedback geboten. Besonderer Wert wird auf die Behandlung konkreter Fallbeispiele aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmerinnen gelegt.

### Ursachen von Kommunikationsstörungen versus Partnerschaftlicher

#### Gesprächsführung:

- Guter Dialog
- Werte, Interessen und Emotionen meines Gegenübers erkennen und wertschätzen
- Vorschläge auf das Wertesystem

#### Verhandlungs- und

#### Argumentationsstrategien:

- Einwandbehandlungs-, Argumentationsaufbau und Argumentationsstrukturen
- Zähmen von zähen Verhandlungspartnern
- 101 Killerphrasen und wie sie gepfeffert gelassen antworten
- Übliche Verhandlungstricks

#### Hierarchische Strukturen und Rollen in

#### Gesprächen:

- Diskussionen und Verhandlungen ergebnisorientiert führen
- Taktieren leicht gemacht
- Versuchsballone starten
- Den toten Punkt überwinden
- Tipps für Teamverhandlungen



## ANMELDUNG

Academy4socialskills  
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080  
Wien  
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717  
mobil: +43/664/1012768  
E-Mail: office@socialskills4you.com  
www.socialskills4you.com

### ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

### Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

### REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

