

Kommunikations- und Verhandlungstraining

Miteinander reden können wir alle. Doch oft genug kommt es zu unklaren Ergebnissen, zu Missverständnissen und zu Konflikten. Eine gute Kommunikations- und Verhandlungskultur will gelernt sein. Sie ist abhängig von einer klaren inneren Haltung, von der Fähigkeit, den eigenen Standpunkt argumentativ souverän zu vertreten und gleichzeitig kompromissbereit auf Gesprächspartner/-innen zugehen zu können.

In diesem Seminar erfahren Sie, von was gelingende Kommunikation abhängt und wie Sie Ihr eigenes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick reflektieren und verbessern. Sie üben, souverän auch schwierige Kommunikationssituationen zu meistern und selbst dabei fair, konstruktiv und lösungsorientiert zu agieren. So können Sie sich auch gegen unfaire Strategien erfolgreich zur Wehr setzen.

Folgende Themen werden behandelt:

- Kommunikationspsychologie und Kommunikationsmodelle
- Weibliche und männliche Kommunikation verstehen
- Win-Win-Situationen schaffen statt Durchsetzen um jeden Preis!
- Das eigene Kommunikations- und Verhandlungsverhalten kennen, verstehen und nutzen
- Das Harvard-Konzept für sachgerechtes Verhandeln
- Die BATNA (die eigene beste realistische Alternative) entwickeln und die ZOPA (Zone der Übereinkunft) kennen
- Besprechen von Fallbeispielen und Üben von unterschiedlichen Kommunikations- und Verhandlungssituationen.

Der Kurs findet in einem Hotel in Karlsruhe statt. Auf Wunsch werden die Übungen auf Video aufgezeichnet.

Beginn erster Kurstag: 09:00 Uhr Ende letzter Kurstag: 16:30 Uhr

TERMINE, PREISE UND BUCHUNGSMÖGLICHKEIT

[↗ zur Terminübersicht mit Preisangabe und Buchungsmöglichkeit](#)

[↗ zur Übersicht aller Angebote des Fachbereichs](#)

KONTAKT UND BERATUNG

Fachlich-inhaltliche Beratung: **Elisabeth Gillich**, [↗ Kontakt](#)

Administrative Beratung: **Paula Seipenbusch**, [↗ Kontakt](#)

MAIL SENDEN

soft-skills@ftu.kit.edu

[↗ kontaktieren](#)