Karlsruher Institut für Technologie

FTU Fortbildungszentrum für Technik und Umwelt

MK325

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

Die Veranstaltung findet in einem Hotel in Karlsruhe statt.
Dauer: 2 Tage

↗ ZUR AKTUELLEN TERMINÜBERSICHT MIT PREISANGABE UND BUCHUNGSMÖGLICHKEIT

Geplante Termine:
24.06.–25.06.2025
Kurspreis[1]: 995 EUR

(1) Änderungen vorbehalten

KONTAKT UND BERATUNG

Administration/Beratung: **Paula Seipenbusch**, ↗ Kontakt
Fachliche Fragen: **Elisabeth Gillich**, ↗ Kontakt

INFORMATIONEN

↗ soft-skills@ftu.kit.edu
↗ Übersicht Themenbereich

[20000655] 12.09.2024