

4.7 Gesprächsrhetorik Erfolgreich verhandeln und verkaufen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Voraussetzungen für das Halten einer freien Rede sowie die rhetorische und dialektische Gesprächsführung mit Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern.

Darüber hinaus werden Ihnen die notwendigen Verhandlungs- und »Manipulationstechniken« für die erfolgreiche Führung und Bewältigung von schwierigen Verhandlungsgesprächen und Gesprächssituationen im Umgang mit Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern vermittelt.

LERNZIELE

Die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Sprache gezielter einsetzen können und wie sie das Sprechen ohne Lampenfieber steuern können.

Die Teilnehmer erfahren, wie mit emotionaler Sprache eine Gruppe mit einbezogen werden kann.

Die Teilnehmer verbessern den Umgang mit Einwänden und lernen, wie man diese erkennen, analysieren und entkräften kann.

LERNINHALTE

1. Sprechen und Sprache

- a) Bedeutung der gesprochenen Sprache
- b) Abbau von Lampenfieber und Redehemmungen
- c) Grundlagen der zwischenmenschlichen Kommunikation und Beeinflussung
- d) Die Eisbergtheorie

2. Analyse der Sprachbotschaft

- a) Sach- und Beziehungsebene
- b) Die Macht der Gefühle auf den persönlichen Gesamteindruck des Redners
- c) Grundlagen der Gruppendynamik
- d) Einbeziehung der Gruppe

3. Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

- a) Verhandlungstechniken
- b) Zielgerecht argumentieren und durch Einsatz von psychologischen „Manipulationstechniken“ überzeugen

4

Personal- management



ZIELGRUPPE

Interessierte, die ihre rhetorischen und dialektischen Fähigkeiten verbessern oder künftig besser nutzen möchten

DAUER

1 Tag