

Seminar

Schlagfertigkeit und Durchsetzungsstrategien für Ingenieure

Die Top-Themen:

- **Wie Sie sich gezielt gegenüber verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen und schwierigen Charakteren positionieren**
- **Kritische Gespräche durch deeskalierende Fragetechniken authentisch und zielorientiert steuern**
- **Körpersprachliche Signale richtig deuten**
- **Emotionale Gesprächspartner auf die Sachebene zurückholen**
- **Durch Humor und weitere Techniken verbale Angreifer schlagfertig entwaffnen**

Termine und Orte

23. und 24. September 2024
Düsseldorf

06. und 07. Februar 2025
Filderstadt

07. und 08. April 2025
Wien

Ihr Praxistraining für den optimalen Lernerfolg

VDI Wissensforum ist Ihr Partner für die Ingenieurweiterbildung in Führungs- und Managementthemen.

Ihre Seminarleitung

Benedikt Elles, Die Verhandlungstechniker, Hilden

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Als technische Fach- oder Führungskraft werden Sie im Arbeitsalltag mit Situationen konfrontiert, die neben Ihrem technischen Know-how, Ihre kommunikativen Kompetenzen herausfordern, wie z. B. unvorhergesehene Diskussionen, Auseinandersetzungen oder Gespräche, in denen Sie verbal angegriffen werden oder Ihre Durchsetzungskraft gefragt ist. In diesen kritischen Situationen liegt es in Ihrer Kompetenz sich nicht aus der Ruhe bringen zu lassen.

Lernen Sie, wie Sie zügig den passenden Gesprächseinstieg finden, einen positiven Eindruck hinterlassen und somit Angriffsflächen vermeiden. Erfahren Sie, welche Wirkung Sie auf Ihr Gegenüber haben und lernen Sie, wie Sie mit emotionalen Gesprächspartnern richtig umgehen und diese auf die Sachebene zurückholen. Lernen Sie außergewöhnliche Methoden der Sprachgewandtheit kennen und wenden Sie diese situativ in praktischen Beispielen aus dem technischen Umfeld an.

Nie wieder sprachlos! Befreien Sie sich von Rechtfertigungen und wechseln Sie in die aktive Position, um unangenehme Gespräche durchgehend kontrollieren zu können. Begegnen Sie Angreifern gelassen und übernehmen Sie das Ruder!

Dieses Seminar erweitert Ihre Handlungsoptionen um Gespräche zielorientiert zu führen und Ihre gesetzten Ziele strategisch zu verfolgen.



Zielgruppe



- Technische Fach- und Führungskräfte aller industriellen Branchen
- Gruppen-, Projekt- und Abteilungsleiter



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Benedikt Elles, Die Verhandlungstechniker, Hilden



Benedikt Elles ist Inhaber des Unternehmens „Die Verhandlungstechniker®“. Zuvor arbeitete er lange Jahre in Führungspositionen im In- und Ausland. Als Führungsnachwuchs im Lufthansa-Konzern war er u. a. Mitgestalter eines einjährigen Restrukturierungsprozesses. Sein Schwerpunkt liegt auf methodischen Verhandlungstechniken. Benedikt Elles begleitet seit 1999 Fach- und Führungskräfte aller Ebenen in Verhandlungsfragen. Projektverhandlungen gewinnen hier zunehmend an Bedeutung. International tätige Unternehmen mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten sind seine Auftraggeber.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input und wenden diesen direkt im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Es werden Simulationen mit Hilfe von Videoaufzeichnungen durchgeführt mit anschließendem Feedback zur Selbstreflexion. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenübungen und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Verhandlungstechniken für Projektleiter

27. und 28. Mai 2024, Online
30. und 31. Januar 2025, Frankfurt am Main
27. und 28. Mai 2025, Online

Verhandlungstraining für Ingenieure

04. und 05. Juli 2024, Online
23. und 24. Oktober 2024, Freising
19. und 20. Februar 2025, Düsseldorf

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:30 Uhr

Souveränität als Grundlage von Schlagfertigkeit und Durchsetzung: Die richtige Vorbereitung!

Sympathieaufbau und der positive (erste) Eindruck

- Sach- und Beziehungsebene der Kommunikation
- Körpersprachliche Signale (er)kennen und deuten
- Wie hinterlasse ich einen positiven (ersten) Eindruck
- Schwierige Situationen/Konflikte frühzeitig erkennen

++ Übung: Das eigene Urteilsvermögen bei bislang noch unbekanntem Gesprächspartnern trainieren (Erarbeiten der verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen)

Sich selbst und andere richtig einschätzen und verstehen

- Reflektion der eigenen Persönlichkeit und des Selbstbewusstseins
- Wonach beurteilen wir?
- Wonach werden wir beurteilt?
- Die eigenen Reaktionsmuster in Stresssituationen erkennen und verbessern

++ Übung mit Videoanalyse: Wie wirke ich auf mein Gegenüber? Der persönliche Eindruck in schwierigen Situationen

Die authentische Kommunikation

- Überzeugen durch Persönlichkeit
- Die wichtigsten deeskalierenden Fragetechniken, um das Gespräch in die richtige (positive) Richtung zu steuern
- Methoden der Redegewandtheit: starke Rhetorik
- Emotionale Gesprächspartner auf die Sachebene zurückholen

++ Übung: Erleben Sie hautnah an praktischen Beispielen, wie Sie durch deeskalierende Fragetechniken herausfordernde Gespräche steuern und Sachlichkeit bewahren

Entwickeln Sie Ihre individuelle Schlagfertigkeit und Durchsetzungsstrategie!

Raus aus der Sprachlosigkeit!

Die situative Schlagfertigkeit

- Die Instrumente der situativen Schlagfertigkeit
- Reaktionsgeschwindigkeit erhöhen
- Souveräner Umgang mit Verbalattacken
- Destruktive Kommunikation ins Positive drehen
- Die treffsichere Reaktion auf verbale Attacken
- Übernehmen Sie das Ruder durch souveränes Kontern
- Mit Gelassenheit und Humor reagieren
- Raus aus der Reaktion hinein in die Aktion: Inhaltslose Attacken mit Sachinhalt füllen
- Die verschiedenen Techniken situations- und personenbezogen anwenden

++ Vernetzte Praxisübung: Reaktionsszenario auf Provokationen und Angriffe auf emotionaler Ebene

Schwierige Situationen überzeugend und schlagfertig meistern

- Gelassenheit bei Diskussionen, Kritik und Vorwürfen signalisieren
- Konfliktgespräche im Ursprung erkennen und zielorientiert führen
- Rechtfertigungen vermeiden und überzeugend argumentieren

++ Reflexion des eigenen Reaktionsverhaltens in schwierigen Situationen

Realisieren Sie Ihre Ziele und Interessen!

Überzeugen mit Durchsetzungsstärke

- In herausfordernden Situationen überzeugen
- Argumentationen, abgestimmt auf die Motive des Gegenübers, einsetzen
- Sich bei schwierigen Charakteren durchsetzen
- Durchgehende Kontrolle auch in schwierigen Gesprächen bewahren



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 23. und 24. September 2024 Düsseldorf (09SE015042)	<input type="checkbox"/> 06. und 07. Februar 2025 Filderstadt (09SE015043)	<input type="checkbox"/> 07. und 08. April 2025 Wien (09SE015044)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Düsseldorf: NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186 - 188, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7811-0,

E-Mail: nhduesseldorf@nh-hotels.com

Filderstadt: NH Stuttgart Airport, Bonländer Hauptstr. 145, 70794 Filderstadt, Tel. +49 711/7781-0,

E-Mail: nhstuttgartairport@nh-hotels.com

Wien: Hotel wird noch bekannt gegeben

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

