

Seminar

Gesprächs- und Verhandlungstechnik für Ingenieure



Die Top-Themen:

- Wichtige rhetorische Stilmittel zur Erhöhung der Überzeugungskraft
- Ausstrahlung und ersten Eindruck gewinnbringend einsetzen
- Wie Sie mit einfachen Checklisten Gespräche vor- und nachbereiten
- Mit Einwänden überzeugend umgehen und mit den richtigen Fragen steuern
- Mit welcher Gesprächstechnik Sie Menschen trotz negativer Botschaften für sich gewinnen
- Das psychologische Geheimnis typischer Verhaltensweisen von Gesprächspartnern enttarnen und kritische Situationen gezielter steuern

Termine und Orte

- 01. und 02. September 2022
Düsseldorf
- 19. und 20. Oktober 2022
Online
- 08. und 09. Dezember 2022
Berlin

Nur mit den richtigen
Werkzeugen entstehen wichtige
Verhandlungserfolge!

Ihre Seminarleitung
Benedikt Elles, Leitung,
Die Verhandlungstechniker,
Hilden



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Unvermutet viele Verhandlungspartner versuchen vornehmlich mit technisch-fachlichen Argumenten zum Erfolg zu kommen. Doch selbst wenn diese stimmig und überzeugend sind, machen nicht wenige Ingenieure eine für sie erstaunliche Erfahrung. Nämlich die, dass Fachwissen alleine offensichtlich nicht immer ausreicht, um dauerhaft die gewünschten Ziele zu erreichen. Denn diese technikbezogenen Informationen müssen auch erst einmal richtig „verkauft“ werden.

Es gilt also, die harten Fakten mit ausgesuchten und wirksamen weichen Werkzeugen zu ergänzen. Optimieren Sie Ihre Gesprächs- und Verhandlungsführung. Erlernen und trainieren Sie erfolgreiche und neue Techniken und Konzepte. Verhandlungsverläufe sind oft schwierig zu planen. Mit der 8-W Regel sind Sie für sehr viele Fälle gerüstet. Die Checkliste für die Nachbereitung sorgt dafür, dass Sie neue Erfahrungen und Informationen für die Zukunft speichern und nutzen. Nutzen Sie auch besonders das psychologische Know-How für eine störungsfreie und zielgerichtete Kommunikation.



Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Naturwissenschaftler, die zielorientierte Verhandlungen und Gespräche führen müssen, wie

- Ingenieure
- Techniker
- Entwickler und Konstrukteure
- Projektleiter



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

Die Vermittlung der Techniken und Werkzeuge der Verhandlungsführung erfolgt durch den Fachvortrag, Teilnehmerdiskussion, Test, Übungen und Rollenspiele. Dadurch wird den Teilnehmern ein noch besseres Verständnis ermöglicht und die Wege zur Umsetzung in den betrieblichen (und privaten) Alltag gezeigt.



Weitere interessante Veranstaltungen

Schlagfertigkeit und Durchsetzungsstrategien für Ingenieure

20. und 21. September 2022, Nürnberg

21. und 22. Februar 2023, Potsdam

Stressresistenz, Strategie und Taktik

29. und 30. November 2022, Düsseldorf

14. und 15. März 2023, Düsseldorf

Seminarinhalte

- 1. Tag** 10:00 bis ca. 17:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis ca. 16:30 Uhr

Inklusive Test

●● Persönliche Standortbestimmung

- Test Ihrer Gesprächs- und Verhandlungskompetenz
- Profilerstellung und Auswertung Ihres persönlichen Ergebnisses
- Hinweise zur Optimierung Ihres persönlichen Verhandlungsstils

●● Rhetorik in Gesprächen und Verhandlungen

- Was ist Rhetorik und wie werden Sie ein guter Rhetoriker?
- Die Persönliche Ausstrahlung richtig nutzen
- Die Bedeutung des Blickkontaktes – welche Methoden zur situativen Optimierung können Sie anwenden?

++ Checkliste Rhetorik : Was ist zu beachten – von Sprechtempo bis Humor

●● Wirksame Gesprächsvor- und -nachbereitung

- Warum die Gesprächsvorbereitung entscheidend für eine erfolgreiche Verhandlung ist
- Zielsetzung für mich, aber welche Ziele haben Ihre Verhandlungspartner?
- Welche Argumentationen und Einwände können schon im Vorfeld überlegt und wie widerlegt werden?
- Tipps für die sinnvolle Nachbereitung – Reflektieren des Gesprächs

++ Checkliste für die wirksame Gesprächsvorbereitung

●● Die zwei Kommunikationsplattformen – Sachebene und Beziehungsebene

- Worin unterscheiden sich Sach- und Beziehungsebene?
- Wie nutze ich diese Plattformen für meine Gesprächsführung?
- Welche der beiden Ebenen ist im Endeffekt die Wichtigere für meine Verhandlung und wie kann ich diese überzeugend beeinflussen?

●● Überzeugend argumentieren

- Was die Gesprächspartner wirklich überzeugt?
- Der dreier Schritt der Argumentation
- Wie größere Gruppen überzeugen?

●● Die Fragetechnik

- Was sind offene und was sind geschlossene Fragen?
- Wann setzen wir welche ein?
- Was müssen Sie unbedingt vom Verhandlungspartner erfahren?
- Finden Sie heraus, welche Art der Frage für Sie situativ die erfolgreichste ist
- Auswahl und Beschreibung wichtiger Techniken (Informations-, Alternativ-, Entscheidungs-, Suggestiv- und Angriffsfrage)

++ Übung: Anwendung der Fragetechniken anhand von zwei Fall-Beispielen

●● Die Einwandbehandlung

- Wie gehe ich mit Einwänden durchsetzungsstark und motivierend um?
- Welche Möglichkeiten gibt es zur Antwort auf Einwände und wie setze ich sie ein?

++ Übung: Anwendung der Arten der Einwandbehandlung anhand von zwei Fall-Beispielen

●● Verhandlungspsychologie – die Transaktionsanalyse

- Vorstellung der Transaktionsanalyse als Landkarte zum besseren Verstehen des menschlichen Verhaltens
- Warum und wie unser Verhalten beeinflusst wird
- Das Struktur- und das Funktionsmodell als Hilfe bei der Analyse von Verhandlungstechniken Ihrer Partner
- Das Kindheits-, Erwachsenen- und Eltern-Ich und deren Verhaltensmuster in Gesprächen und Verhandlungen
- Was beeinflusst unsere Verhaltensänderungen?
- Mit dem „Erwachsenen-Ich“ besonders in kritischen Gesprächen souverän bleiben

++ Übung: Anwendung der Transaktionsanalyse in Fall-Beispielen

Seminar:
Gesprächs- und Verhandlungstechnik für Ingenieure

Jetzt online anmelden
www.vdi-wissensforum.de/
09SE047

Reden ist gut –
strukturiert verhandeln
ist besser!

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		
☐ 01. und 02. September 2022 Düsseldorf (09SE047089)	☐ 19. und 20. Oktober 2022 Online (09SE047706)	☐ 08. und 09. Dezember 2022 Berlin (09SE047090)
EUR 1.890,-	EUR 1.890,-	EUR 1.890,-

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: Leonardo Royal Hotel Düsseldorf Königsallee, Graf-Adolf-Platz 8-10, 40213 Düsseldorf, Tel. +49 211/38480,
E-Mail: info.royalduesseldorf@leonardo-hotels.com
Berlin: NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0,
E-Mail: nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com

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-Probenmitgliedschaft 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/datschutz-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.

