

Präsentation und Verhandlungstechnik



PUNKTEGENAU PRÄSENTIEREN

VERHANDELN UND ARGUMENTIEREN

MIT SCHLAGFERTIGKEIT DISKUSSIONEN
UND DIALOGE GEWINNEN

KONFLIKTE MANAGEN

Präsentation und Verhandlungstechnik

Punktgenau Präsentieren

Die meisten von uns haben bereits in der Schule die „goldenen Regeln“ der Präsentationstechnik gelernt. Doch so recht können wir mit ihnen nichts anfangen! Bei uns erfahren Sie effektive Tricks, die tatsächlich helfen und einfach umgesetzt werden können.

Sie bekommen die Nervosität in Griff und können sich voll und ganz auf ihr Thema konzentrieren.

Es ist wesentlich effektiver, seine „Geschichte“ zu erzählen, als eine glatte unsympathische Präsentation zu halten. Unsere Teilnehmer erarbeiten einen Leitfaden von der amüsanten Eröffnung über den Hauptteil bis zu einem kreativen Abschluss.

- Das Urzeit-Phänomen: Nervosität vor Gruppen
- Einsatz von Stimme, Sprache und Körpersprache
- Der gelungene Einstieg, kreative Eröffnungen
- Der Hauptteil: so bringe ich meine Nachricht in die Köpfe
- Der Schluss: wie verbleibe ich, wie verkaufe ich (mich selbst)?
- Möglichkeiten zur Visualisierung, Foliendesign und Hilfsmittel
- Präsentationsgerechtes Outfit

Verhandeln und Argumentieren

Ob bei Preisgesprächen, Verträgen oder beim Autokauf, wir wollen diese jeweils „einmalige Gelegenheit“ doch nicht versäumen! Aber scheinbar hat unser Gegenüber einfach die besseren Karten! Doch ist das wirklich so? Wurde uns vielleicht die Vorfreude auf das neue Auto in der Verhandlung zum Verhängnis? Hier erlernen Sie die Grundlagen einer erfolgreichen Verhandlung und wie Sie sich Emotionen zu Nutzen machen können.

- Psychologie der Verhandlungssituation
- Was ist mein Ziel, was sind meine Alternativen?
- Fragetechniken, aktives Zuhören
- Einwand vs. Vorwand
- Aufbau logischer Argumentationsketten
- Körpersprachliche Signale und Emotionen
- Rhetorische Stilmittel zur Lenkung und Beeinflussung



Mit Schlagfertigkeit Diskussionen und Dialoge gewinnen

Verbale Duelle waren schon im antiken Griechenland ein beliebtes Kräftemessen. Werden wir mit verbalen Angriffen konfrontiert, dann sollen wir uns angemessen „verteidigen“. Hier erfahren Sie die fiesesten Tricks und lernen, wie man sie erfolgreich abwehrt. Sie werden erstaunt sein, wie viel davon Sie bereits unbewusst wahrgenommen haben!

- Stilmittel zur Beeinflussung des Gesprächsverlaufs
- Erstellung „unlogischer“ Argumentationsketten zur Irreführung
- Argumente „zerlegen“ und analysieren – wo kann ich angreifen?
- Oberhandtechniken, Manipulation
- Abwehr von Beleidigungen (Schlagfertigkeit)
- Debattierclub

Konflikte managen

Die Teilnehmer erkennen, warum sich das berufliche und das private Zusammenleben trotz positiver Einstellung oft schwierig gestalten kann. Das vorrangige Seminarziel besteht im gemeinsamen Erlernen von Methoden und Werkzeugen der Konfliktbewältigung. Das Training erfolgt anhand konkreter Beispiele aus der Praxis.

- Was ist ein Konflikt?
- Wie erkenne ich einen Konflikt?
- Unterschied zwischen Differenz und Konflikt
- Konfliktbearbeitung von sachlichen Inhalten
- Eingehen auf Beziehungsthemen und Emotionen
- Erfassen von unterschiedlichen Sichtweisen
- Kommunikationsmethoden zur Konfliktbearbeitung
- Umgang mit persönlicher Kritik
- Erarbeiten gemeinsamer Lösungen
- Maßnahmen zur Gewährleistung der Nachhaltigkeit



Trainer



DDr. Paul Eiselsberg

- Markt- und Meinungsforscher
- Lehrveranstaltungsleiter an der FH OÖ
- Unternehmens- und Strategieberater
- Trainingserfahrung: Kommunikation, Rhetorik, Moderation, Präsentation
- Ausbildung: Verhaltenstrainer, Strategieberater, Jurist und Sozialwissenschaftler



Daniel Mendl MSc.

- Vertriebsmitarbeiter in einem Unternehmen der Porsche Gruppe
- Referent für Kommunikation und Marketing an der Johannes Kepler Universität
- Trainingsschwerpunkte: Vertrieb, Verhandlung, Argumentation und Präsentation
- Externer Vortragender an der Johannes Kepler Universität und FH OÖ
- Ausbildung: Studium der Sozialwirtschaft, Sprecherausbildung



Klaudia C. Steiner

- Verkauf/Sales, Führung, Verhaltens- und Kommunikationstraining, Teambildung und Gruppendynamik, Erlebnispädagogik, Ressourcenarbeit, Coaching/Supervision
- Zielgruppe Führungskräfte, TrainerInnen und JungunternehmerInnen,
- Ausbildung: Berufsreifeprüfung, zert. NLP-Lehrtrainerin, Gruppendynamik, Teamcoaching, Psychologisches Basiswissen / Gestalt- Hypnosetherapie, Erlebnispädagogik

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen siehe wifi.at/ooe

IHR DIREKTER ANSPRECHPARTNER:

Sie haben Fragen zu Trainings in Präsentation und Verhandlungstechnik? Sie möchten mehr wissen über ein Training, das punktgenau auf Ihre Anforderungen hin ausgerichtet ist? Ich freue mich auf ein Gespräch mit Ihnen:

DI Günter Znidersic, Produktmanager



WIFI Firmen-Intern-Training
Wiener Straße 150, 4021 Linz
Tel.: +43 (0)5-70 00-73 52
Mobil: +43 (0) 664/333 98 45
Fax: +43 (0)5-70 00-73 59
E-Mail: gunter.znidersic@wifi-fit.at
www.wifi-fit.at