

Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien für den Berufsalltag

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte, die Ihren Erfolg durch psychologisches Know-how steigern wollen.
Mitarbeiter und Führungskräfte, die Vorgesetzte und Kollegen für Vorschläge gewinnen wollen oder in Situationen stehen, die Selbstbehauptung und Durchsetzungskraft erfordern.

Seminarziel

Sie lernen, wie Sie mit Mut und Durchsetzungskraft Entscheidungen treffen, souverän auftreten und andere überzeugen. Sie erarbeiten Strategien, wie Sie andere Führungskräfte, Vorgesetzte, Mitarbeiter und Kollegen für Vorschläge und Ideen gewinnen.
Sie können in Meetings und Präsentationen überzeugend auftreten und Entscheidungsträger in Ihrem Sinne beeinflussen.

Inhalte

Psychologie der Durchsetzung

- Psychologische Grundlagen der Durchsetzungskraft- sich selbst und andere besser verstehen
- Mentale Grundlagen
- Körperliche Grundlagen
- Emotionale Grundlagen
- Verbale Grundlagen
- Strategische Grundlagen
- Tipps für den Aufbau psychologischer Grundlagen

Eigene Ziele und Interessen selbstbewusst durchsetzen

- In Durchsetzungssituationen die Führung behalten
- Richtungssteuerung und Lenkung im Gespräch
- Entscheidungen sicher treffen und herbeiführen, die in Ihrem Sinne sind



Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien für den Berufsalltag

Inhalt

Aufbau einer argumentativen Durchsetzungslogik und einer guten Inszenierung

- Logische Argumentationsstrukturen
- Argumente gezielt finden und aufbauen
- Typische Fehler, Angriffspunkte und Einwände berücksichtigen
- Durchsetzungsorientierte Inszenierung in Präsentationen und Meetings
- Non-verbale Kommunikation- Körpersprache einsetzen

Durchsetzung und Körpersprache: Non-verbale Kommunikation gezielt einsetzen

- Statushohe nonverbale Kommunikation: Sicher auftreten- sicher agieren
- Statushohe Signale als Mittel der Durchsetzung
- Meine Stimme- Steigerung meiner Wirkung

Manipulationsversuche erkennen und ihnen begegnen

- Manipulationsmethoden durchschauen:
- Umarmung, Buhmanttechnik, Präzedenzfall, die Zange, Schuldgefühle erzeugen, schmeichelnde Aufwertung, Tränendrüse, Betroffenheit simulieren, gezielte Abwertung des Gesprächspartners, Spaltungstechnik, den Teufel an die Wand malen
- eigene Positionierung und Aufdecken der Manipulation
- Tipps zur Unterscheidung zwischen Argumenten und Scheinargumenten

Die Kunst situativ „Nein“ zu sagen

- Überzogene Forderungen souverän auflösen können
- Sich schlagfertig behaupten
- Nein- sagen ohne schlechtes Gewissen oder Schuldgefühle
- Das Nein hinzu Vorgesetzten oder herausfordernden Kollegen
- Das Dramadreieck der Manipulation
- Schlagfertige Antworten auf Angriffe und Killerphrasen
- In schwierigen Situationen die Oberhand gewinnen



Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien für den Berufsalltag

Inhalt

Erfolgreiche Durchsetzungsstrategien bei herausfordernden Persönlichkeiten

- Wie Sie mit Mut und Durchsetzungskraft Entscheidungen treffen
- Wie Sie Kunden, Vorgesetzte, Mitarbeiter und Kollegen für Vorschläge gewinnen
- Eigene Ziele und Interessen selbstbewusst durchsetzen
- Tipps zur argumentativen und nonverbalen Durchsetzungslogik

Methoden

Impulsreferate durch den Trainer, Fallbearbeitungen (Case Work), Videogestütztes Skilltraining, jeder Teilnehmer erhält individuelles Feedback vom Seminarleiter zur persönlichen Verhaltensmodifikation, Kleingruppenarbeiten, Simulationen, Auswertungen, Lehrgespräche, Brainstormings, Aktivierungsübungen und Erstellung von Checklisten für Interventionen
Reflexion von Praxisbeispielen der Teilnehmenden.

