

## Workshop-Ausschreibungstext:

### **Überzeugend kommunizieren und strategisch verhandeln**

#### **Diskutierst du noch oder überzeugst du schon?**

Hättest du gerne, dass andere Menschen genau das tun, was du von Ihnen möchtest? Dann liegt der Schlüssel in einer strategischen Kommunikation.

Wenn wir nicht mehr diskutieren sondern andere überzeugen wollen, dann müssen wir die Sprache unseres Gegenübers sprechen. Dazu bedarf es einer herausragenden Rhetorik, der Kenntnis über die verschiedenen Menschentypen und die Fähigkeit diese zu erkennen.

Während des Workshops wirst Du mehr über deine individuellen Verhaltensweisen und Motivatoren lernen, förderliche und hinderliche Kommunikation zu den einzelnen Menschentypen erlernen und mit Hilfe strategischer Rhetorik bessere Verhandlungsergebnisse erzielen.

#### **Highlights:**

- ✓ Hochwertige Potentialanalyse AEC-Disc\* für alle TeilnehmerInnen
- ✓ Strategische Kommunikationsmodelle
- ✓ Persönliche Mehrwerte – garantiert Virenfrei ;-)

\*Im Nachgang des Workshops erhältst Du in einem persönlichen Gespräch mit einem/einer lizenzierten Berater/in vor Ort Deine persönliche Analyse und wichtige Hinweise, um die Erkenntnisse daraus optimal zu nutzen.