



<https://verdi-bub.de/seminar/988>

Themenplan

Gesprächs- und Verhandlungsführung für Interessenvertretungsmitglieder 2

Aufbauseminar

Einführung, Sammlung der Problemfelder
Wissenswertes zur Kommunikation
Probleme in Ziele umwandeln
Körpersprache – ein Signal?
Wahrnehmen und Verstehen, was die anderen meinen
Fragetechniken und Fragetypen
Gesprächsaufbau und Gesprächsanalyse
Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen und Verhandlungen
Verhandeln für ein Team/mit einem Team
Was tun, wenn der Gesprächspartner unfair wird?
Umgang mit destruktiven Äußerungen
Wie vermeide ich Störungen?
Seminarabschluss