

# Standing und Durchsetzungsstärke

Gewinnbringende Kommunikation vs. Nein sagen ist möglich



## SEMINAR

### Inhalt

Wie oft trauen wir uns nicht, einfach „Nein“ zu sagen, wie oft werden wir „fremdgesteuert“ und wünschen uns grundsätzlich ein gewinn-bringendes Gespräch.

In diesem 2-tägigen Seminar werden Sie ein in der Praxis direkt umsetzbares Wissen erarbeiten, das Ihnen hilft, Ihre eigene Durchsetzungsstärke kennenzulernen und zu trainieren. Sie lernen wie wichtig Ihre Selbstmotivation, Ihre eigene Darstellung und auch Ihre Sprache ist.

Sie erhalten konkrete Anregungen, wie Sie Ihren individuellen Verhandlungsstil entwickeln und ausbauen können.

Sie erlernen den Einsatz Ihrer Stimme, Ihrer Körpersprache und rhetorischer Stilmittel.

- Selbstmotivation
- Zu sich selbst stehen
- Welcher Durchsetzungstyp bin ich
- Die eigene Wirkungskraft verstärken
- Der erste Eindruck und seine Folgen
- Auf die richtige Sprache kommt es an
- Sprechtechnik
- Körpersprache als Kraftverstärker nutzen
- Haltung – Gestik – Mimik
- Sicherheits- und Unsicherheitssignale
- Entdecken der eigenen Stimme
- Sprechrhythmus – Atemrhythmus
- Rhetorische Stilmittel
- In Bildersprache reden
- Einsatz von Wirksprache
- Die Ritter-Methode
- Gesprächsstrategie
- Die Fünfsatztechnik
- Bitten – erwarten – fordern
- Warum sich „Nein“ sagen lohnt
- Schlagfertigkeitstechniken

### Methoden

Einzel- und Teamarbeit, Praxisübungen, Videoanalyse, Erfahrungsaustausch

### Dauer

2 Tage

### Teilnehmerzahl

Mind. 4, max. 8 Personen

### Trainer



Martin Hummel,  
Dipl.-Ing. (agr. Univ.),  
Trainer

**Persönliche  
und soziale  
Kompetenz**