

# Dynamische Kommunikation – Verhandeln Sie schon oder argumentieren Sie noch

<b>Teaser</b>
Im täglichen Miteinander erleben wir sehr oft zahlreiche statische Gesprächsmuster. Auf jedes Argument folgt ein Gegenargument, auf einen Vorwurf eine Rechtfertigung, usw. Damit Sie schneller zu Ihrem positiven Verhandlungsziel gelangen, gestalten wir Ihre Kommunikation dynamisch, positiv und zielorientiert.
<b>Ziele</b>
Sie... <ul style="list-style-type: none"><li>• Lernen bestehende statische Kommunikationsmuster unserer kommunikativen Werkseinstellung kennen und aufbrechen</li><li>• Erhalten die gedankliche Basis um dynamisch zu kommunizieren</li><li>• Lernen mit den Grundprinzipien der dynamischen Kommunikation umzugehen</li><li>• Lernen das konzedierte Territorium erkennen und abzusichern</li><li>• Trainieren den passenden Umgang mit Einwänden aus Ihrer Branche</li></ul>
<b>Inhalte</b>
In diesem Coaching helfen wir Ihnen: <ul style="list-style-type: none"><li>• Grundregeln von kommunikativen Abläufen zu veranschaulichen</li><li>• Ihre kommunikative Werkseinstellung sichtbar zu machen</li><li>• Die Grundgedanken der dynamischen Kommunikation zu verinnerlichen</li><li>• Dynamisches Verhandeln zu erlernen und statische Argumentationsmuster abzulegen</li></ul>
<b>Nutzen</b>
Sie ..... <ul style="list-style-type: none"><li>• Werden sich Ihrer kommunikativen Werkseinstellung bewusst</li><li>• Entwickeln ein neues, kommunikatives Mind-Set</li><li>• Lernen dynamisch, klar und zielorientiert zu kommunizieren</li><li>• Finden neue Wege in der Einwandbehandlung</li><li>• Führen den Kunden und integrieren ihn kommunikativ in die Lösungsfindung</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertriebsmitarbeiter</li><li>• Führungskräfte</li><li>• Geschäftsführer</li></ul>
<b>Art und Umfang</b>
Tages-Training, (Online oder in Präsenz)

Gerne ergänzen wir das Training mit Ihren individuellen Wünschen und Bedürfnissen.

---