



SOUVERÄN HANDELN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN

WIE SIE SICH AUCH UNTER DRUCK SELBSTBEWUSST UND KOMPETENT VERHALTEN

Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Situationen agieren können, anstatt nur zu reagieren. Im Fokus steht das Fördern Ihrer Souveränität durch Bewusstmachung und Veränderung Ihres Verhaltens. Sie lernen, wie Sie Beeinflussung und Manipulation erkennen und damit umgehen können. Sie erfahren, wie Sie unter Druck überlegt handeln. Sie lernen, Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten zu optimieren und Ihr Gegenüber besser „lesen“ zu können. Sie erhalten kein Patentrezept, dafür aber viele praktische Anregungen für konkrete Änderungsmöglichkeiten Ihres Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, bei denen Kommunikation und Verhandlungen einen wesentlichen Bestandteil ihrer Berufspraxis darstellen. Das Training richtet sich auch an jene, die ihr Handlungsrepertoire in Extremsituationen optimieren und ihre persönlichen Fertigkeiten erweitern möchten.

METHODIK: Mix aus Theorie und Praxis, aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten in Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, Analysen, Selbst- und Fremdreflexion, individuelles Coaching, auf Wunsch ausführliches Trainer-Feedback

SEMINARLEITUNG: Gunther Lockner, Henrikus Triebel



www.bme.de/met-so1

SEMINARINHALTE

Warum sind wir so leicht durchschaubar oder wie funktionieren wir eigentlich?

- › Was bestimmt unser situationsspezifisches Verhalten?
- › Bewusste und unbewusste Einflussfaktoren
- › Die Fertigkeit eine Meta-Position einzunehmen – Selbstkontrolle
- › **Bewusstmachen des eigenen Verhaltens**

Zielgerichtete situative Kommunikation/Verhandlung

- › Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation und Kommunikationsmodelle
- › Gemeinsamkeiten und Besonderheiten der situativen Kommunikation

Analyse des eigenen Kommunikations-/Persönlichkeitsstils

- › Welche bewussten und unbewussten Muster prägen Ihre Kommunikation/Ihr Verhalten?
- › Mögliche Störfaktoren im Kommunikationsverhalten
- › Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen?
- › **Selbstreflexion, Schwächen- und Stärkenanalyse**

Welche Eigenschaften bringen Sie persönlich weiter?

- › Welche Eigenschaften gilt es konsequent auf- und abzubauen?
- › Einstellungen und Einstellungsveränderungen
- › Persönliche, fachliche und soziale Kompetenz

Resilienz – Faktor für Erfolg

- › Was ist Resilienz?
- › Wie kann man Resilienz trainieren?

Welche Bedeutung hat die Wahrnehmung in der Kommunikation?

- › Gesetzmäßigkeiten und Techniken der Wahrnehmung
- › Wahrnehmungsdefizite und Wahrnehmungsfilter

Beeinflussung und Manipulation im Verhaltensprozess

- › Was verbirgt sich dahinter?
- › Wie leicht sind Sie manipulierbar?
- › Welche Abwehrmöglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung?

Professionelle Vorbereitung auf schwierige Gespräche/Verhandlungen

- › Möglichkeiten und Grenzen der Vorbereitung
- › Wichtige Regeln

Wie Sie in Extremsituationen Stress kontrollieren und einen klaren Kopf behalten können

- › Wirkung von Stress auf die eigene Leistungsfähigkeit
- › Der eigene Umgang mit Stress
- › Entspannungstechniken für selbstbewusstes Agieren

Der richtige Umgang mit Konflikten

- › Umgang mit aggressiven und unfairen Gesprächspartnern
- › Wie können Gespräche konstruktiv geführt werden?
- › Strategien und Techniken zur Situationskontrolle



- + Expertenwissen mit Profi-Tipps und Hilfestellungen zu mehr Souveränität
- + Erfahrene Verhaltenstrainer direkt aus der Praxis mit nachweislich großen Verhandlungserfolgen
- + Zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen mit individuellem Sofort-Feedback der Trainer



Sie sparen 350,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem **Vertiefungsworkshop** mit 2 weiteren Trainingstagen und noch mehr Zeit für zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen (Seite 261) zu unserem Paketpreis.



24. – 26.11.2026
16. – 18.03.2027
01. – 03.06.2027
09. – 11.11.2027



FRANKFURT
HEIDELBERG
BONN
WIESBADEN



352611028
352703018
352706003
352711014



1.995,-
1.995,-
1.995,-
1.995,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr