

Gliederung

Techniken werden aus dem Coaching, der Mediation und der klientenzentrierten Gesprächsführung entliehen, um

- Bestätigungstechnik und Einwandbehandlung zu üben
- Interessen und Antriebskräfte in konfligierenden Situationen steuernd zu erfragen
- Gesprächspartner mittels deeskalierenden Fragetechniken wieder in den Lösungsmodus zu bringen
- lösungsorientierte Perspektivenwechsel ins Gespräch einzubauen
- Szenarien und Optionen als Lösungsansätze spürbar emotional aufladen zu können
- komplexes Beziehungsmanagement umzusetzen und umfängliche Verhandlungsstrategien zu erarbeiten

Des Weiteren werden natürlich alle zentralen Verhandlungstechniken wiederholt, die in den ersten beiden Seminaren besprochen wurden.