

Angebot „Überzeugen und Verhandeln für Politiker“

Ausgangslage:

- Sie haben sehr gute Argumente, finden aber kein Gehör?
- Ihre Ideen und Vorschläge „verklingen“ im politischen Alltag oft?
- Sie möchten mit Ihren Argumenten endlich durchdringen?
- Sie erkennen, dass politische Entscheidungen häufig „an der Sache vorbei“ erfolgen?
- Politische Verhandlungen wirken auf Sie „unehrlich“? Niemand sagt, was er wirklich denkt.

Verhandlungen, insbesondere im politischen Kontext, folgen eigenen Regeln. Sachargumente und Sympathien spielen nur eine untergeordnete Rolle. Es geht um Machtpositionen, um Verhandlungen auf Augenhöhe und letztlich darum, die eigene Position durchzusetzen und zu gewinnen. Das erfordert kein „gottgegebenes Talent“, sondern nur einen guten Trainer und Übung.

Ziel:

In meinem 2-tägigen Seminar lernen Sie, wie Sie Menschen überzeugen und Verhandlungen erfolgreich führen.

Methodik:

Wir besprechen sowohl die rhetorischen als auch die psychologischen Grundsätze der Überzeugungsbildung. Argumentationsmuster und Argumentationstechniken werden ebenso erläutert, wie die kompetitiven und die kooperativen Verhandlungstechniken. Anhand zahlreicher praktischer Fälle trainieren wir diese in Gesprächs- und Verhandlungssimulationen.

Ihr Nutzen:

Sie setzen nunmehr Argumentationstechniken, wie die Statement Technik, gezielt zur Überzeugungsbildung ein.

Sie wissen wie man mit Gegenargumenten umgeht und ein Gespräch strukturiert und zielorientiert führt.

Sie arbeiten mit professionellen Verhandlungstechniken und erreichen damit Ihre Ziele.

Umfang:
2-tägiges Seminar

Dauer:
09:00 Uhr bis 16:00 Uhr

Ort:
Inhouse

Termin:
wird individuell vereinbart

Teilnehmeranzahl:
maximal 15 Personen



Tobias Ohr

Als Beamter im höheren öffentlichen Dienst der Stadt Ludwigshafen tätig. Verfügt als Stv. Leiter des Bereichs Recht und als Vorsitzender des Rechtsausschusses der Stadt über jahrelange berufspraktische Erfahrung im öffentlichen Dienst.

Lehrt an der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften in Speyer und an der juristischen Fakultät der Universität Mannheim „Führungslehre“ und „Verhandlungslehre.“