

Erfolg durch Diplomatie

Wie Sie mit Fingerspitzengefühl Ihre Ziele erreichen

2-Tage Intensiv-Seminar

- Das Geheimnis der Diplomatie – Was steckt dahinter?
- Gesprächstechniken der Diplomatie geschickt anwenden
- Mit Diplomatie noch erfolgreicher kommunizieren, verhandeln, überzeugen, führen
- Gesprächspartner/innen richtig einschätzen und typgerecht ansprechen
- Deeskalieren durch Körpersprache – die wichtigsten Techniken
- Gelassen reagieren bei Provokationen und Angriffen
- Grenzen setzen: Ein „Nein“ diplomatisch formulieren
- Gesprächssimulationen zu konkreten Situationen aus dem Berufsalltag der Teilnehmer

Seminarziel

Im (Berufs-)Alltag stößt man oft auf Situationen mit verhärteten Positionen. Gesprächspartner/innen reagieren aggressiv oder Verhandlungspartner, Kollegen bzw. Mitarbeitende sind uneinsichtig. Wer in diesen Situationen mit dem Kopf durch die Wand will, stößt zwangsläufig auf Widerstand. Lernen Sie in unserem Intensiv-Seminar, auch in festgefahrenen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren und die Gespräche diplomatisch zu steuern. Dadurch erreichen Sie schnellere und gleichzeitig bessere Ergebnisse – und das mit nachhaltiger Wirkung. Unser Experte zeigt Ihnen anhand von konkreten Gesprächssituationen aus Ihrem Berufsalltag, wie Sie Ihr Gegenüber richtig analysieren, einschätzen und typgerecht ansprechen. Sie erfahren, welche Gesprächstechniken wirklich helfen, welche behindern und welche Sie mit diplomatischem Geschick gezielt für den gemeinsamen Erfolg einsetzen können.

Ihr Experte

Simon Wolf

Trainer für Rhetorik und Kommunikation mit den Schwerpunkten: Strategische Kommunikation, Diplomatische Gesprächsführung und Argumentationstechniken (Promotion). Seit über 10 Jahren berät und coacht Herr Wolf nationale und internationale Wirtschaftsunternehmen sowie verschiedene Ministerien. Er ist Lehrbeauftragter an mehreren Hochschulen sowie ein erfolgreicher und erfahrener Referent.

Mit vielen
Praxisbeispielen
und Übungen

Zielgruppen

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte sowie an Mitarbeitende aller Ebenen und Bereiche, die durch diplomatisches Geschick noch bessere und nachhaltigere Ergebnisse erzielen wollen.

Warum Sie teilnehmen sollten

- Sie verstehen, was eine diplomatische Kommunikation auszeichnet und warum Sie damit schnellere und bessere Ergebnisse erreichen.
- Sie lernen, Ihr Gegenüber richtig einzuschätzen und gezielt anzusprechen.
- Sie erfahren, wie Sie Konflikte mit Fingerspitzengefühl meistern.
- Sie lernen, ein „Nein“ diplomatisch zu formulieren.
- Sie trainieren aktiv die diplomatische Steuerung von schwierigen Gesprächen.
- Sie erkennen, wie Sie Kollegen oder Mitarbeitende diplomatisch führen können.

www.fff-online.com

Aktuelle Termine finden Sie online: www.fff-online.com

1. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Das Geheimnis der Diplomatie – Was steckt dahinter?

- Diplomatie – was bedeutet das?
- Was zeichnet eine diplomatische Kommunikation aus?
 - Langfristigkeit und Lösungsorientierung
 - Wertschätzung und Anerkennung des Gegenübers
 - Perspektivenwechsel: Die andere Seite nachvollziehen
 - Zukunfts- statt Vergangenheitsorientierung
- Direktheit und Diplomatie – Gegensätze oder Ergänzung?
- Emotionale Intelligenz: Die Macht der Gefühle gezielt nutzen

Diplomatische Kommunikation in der Praxis

- Fördern – bremsen – provozieren : Gesprächstechniken der Diplomatie
- Typgerechte Kommunikation (DiSG): Den Gesprächspartner/innen richtig einschätzen und gezielt ansprechen
- Monitoring und Matching: Die wahren Bedürfnisse des Gesprächspartners erkennen und passende Lösungen finden
- Den Gesprächspartner diplomatisch aus der „gedanklichen Sackgasse“ holen
- Kritische Rückmeldungen produktiv formulieren
- Gesprächssimulationen zu konkreten Situationen aus dem Berufsalltag der Teilnehmer

„Nein“ – Grenzen sehen, setzen oder überwinden

- Die eigenen Grenzen: Ein „Nein“ eindeutig und diplomatisch formulieren
- Fremde Grenzen: Ein hartnäckiges „Nein“ des Gesprächspartners überwinden

2. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Körpersprache diplomatisch einsetzen

- Die fünf Dimensionen der Körpersprache
- Die wichtigsten Techniken für einen diplomatischen Körperausdruck:
 - Hoch-Tief-Status: Eine diplomatische Machtbalance kommunizieren
 - Behaupten ohne Dominanzgebaren
 - Zuhören ohne zu bewerten
 - Sich diplomatisch klar abgrenzen
- Deeskalieren durch Körpersprache

Konflikte mit Fingerspitzengefühl meistern

- Respektvoll auf Augenhöhe kommunizieren
- Den Gesprächspartner auf ein sachliches Niveau führen und halten
- Diplomatie präzise einsetzen: Welches Instrument für welchen Konflikt?

Die eigenen Emotionen im Griff haben

- Souverän reagieren bei Provokationen und Angriffen
- Der Wunsch nach Schlagfertigkeit und die diplomatische Lösung

» Sehr positiv, nach theoretischem Beginn wurden Fallbeispiele diskutiert und analysiert.«
Stefan Feldmeier, Linhardt GmbH & Co. KG

Übungen zur diplomatischen Steuerung schwieriger Gespräche

Diplomatisch führen – Mitarbeiter gewinnen

- Vom Druck zum Zug: Mitarbeitermotivation diplomatisch gestalten
- Erster unter Gleichen: Kollegen zu besseren Ergebnissen motivieren
- Der Wert der Wertschätzung: Gezieltes Lob als diplomatisches Führungsinstrument

Methodik

Neben der intensiven Inhaltsvermittlung erhalten Sie in vielen praktischen Übungen wertvolle Impulse und praktische Anleitungen, um das erlernte Wissen erfolgreich im Berufsalltag anzuwenden.

- Trainer-Input
- Einzel-, Partner- und Gruppenübungen
- Gruppendiskussion und Erfahrungsaustausch
- Gesprächssimulationen zu konkreten Situationen der Teilnehmer

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Erfolg durch Diplomatie

Seminar-Code: 23AG-DIP

Teilnahmegebühr

€ 1.395,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **AG-DIP**