Forum für Führungskräfte

Wir bringen Weiterbildung auf den Punkt. Punkt.

Tacheles reden

Durch respektvolle Konfrontation Wirksamkeit erhöhen

Klare Kante zeigen – mehr Einfluss gewinnen

2-Tage Intensiv-Seminar

- Klartext reden – berufliche Interessen kraftvoll vertreten
- Standing gewinnen: Wie die innere Einstellung unsere Durchsetzungsfähigkeit beeinflusst
- Leitfaden fairer Konfrontation
- Respektvoll Nein sagen und Grenzen setzen
- Durch Konfrontation überzeugend auftreten und an Einfluss gewinnen

Warum Sie teilnehmen sollten

Lernen Sie im Seminar, Ihre beruflichen Interessen prägnant und respektvoll zu vertreten. Sie erhalten Tipps, wie Sie mehr Einfluss in Ihrer Rolle erlangen und an Standing gewinnen. Steigern Sie Ihre persönliche Wirkung sowie Überzeugungskraft und stärken Sie damit Ihre Position im Unternehmen.

Seminarziel

Als Projektmanager:in, Expert:in oder Führungskraft nehmen Sie gegensätzliche Rollen ein: Einerseits sind Sie verständnisvoller Coach, Gleicher unter Gleichen und fördern die konstruktive Zusammenarbeit durch persönliche Kontakte und unterstützen Teammitglieder. Andererseits gibt es Situationen, in denen Sie klare Ansagen machen oder die eigenen Projekt- bzw. Abteilungsziele intern durchsetzen wollen. Dieses fordert von Ihnen sowohl Einfühlungs- sowie Durchsetzungsvermögen, Standfestigkeit als auch die Fähigkeit der Selbstbehauptung – selbst bei Gegenwind. Trainieren Sie in diesem Seminar Ihre individuelle Überzeugungskraft sowie persönliche Konfrontationsstärke und lernen Sie, wie Sie respektvoll konfrontieren können.

Ihr Experte

Sven Henze

ist gefragter Top-Trainer und Executive Consultant zu den Themen Selbstbehauptung, Führung und souveräne Kommunikation. Er vermittelt sein Know-how praxisnah, intensiv und individuell. Vor seiner Selbstständigkeit trug er langjährig Führungsverantwortung, zuletzt als Geschäftsführer bei Europas größtem Branchenverband.

Auch als Inhouse-Training buchbar!

www.fff-online.com

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Wozu Klartext reden und konfrontieren?

- Der Nutzen von Konfrontation

Das Fundament für Konfrontationsvermögen und Überzeugungskraft

- Ziel-Klarheit als Booster – realistische Ziele klar vor Augen
- Auswirkung der inneren Einstellungen reflektieren
- Entschlusskraft heißt: sich selbst die Erlaubnis geben

Tacheles reden – auf die respektvolle Art

- Standhaft die eigene Position vertreten
- Wirkungsvoll überzeugen – nachhaltig Einfluss nehmen
- Innere Klarheit führt zu Klarheit und Stärke im Äußeren
- Glaubwürdigkeit im Auftreten steigern
- Tacheles reden: „Weichmacher" aufspüren und korrigieren
- Dos and Don'ts in der konfrontierenden Kommunikation
- Psychologische Tipps, die Ihnen das zwischenmenschliche Miteinander erleichtern

Fair konfrontieren – Konfrontation ohne verbrannte Erde zu hinterlassen

- Auf sein Gegenüber Rücksicht nehmen und zugleich die eigenen Interessen vertreten – die Balance zwischen Durchsetzungspower und Kooperation
- Leitfaden für eine faire Konfrontation
- Konfrontieren, ohne den anderen klein zu machen

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Überzeugen statt Überreden – Sich durchsetzen mal anders

- Überzeugungsstärke im Management – was macht Überzeugungskraft aus?
- Raus aus der Rechthaber-Diskussion!
- Durch Fragen überzeugen – ein Widerspruch, oder etwa nicht?
- Diplomatisches Durchsetzen – ohne Autoritär zu wirken

Unfaire Angriffe parieren und schlagfertig reagieren

- Was tun, wenn ich konfrontiert werde?
- Provokationen handhaben – souverän auftreten
- Intelligent kontern, ohne zum Gegenschlag auszuholen

Warum sich „Nein sagen" lohnt

- Die Heilsamkeit der Abgrenzung – Umgang mit Erwartungshaltungen
- Grenzen setzen – Klarheit und Orientierung schaffen

Was kommt nach der Konfrontation?

- Was tun, damit die Beziehung nicht leidet?
- Möglichkeiten der Deeskalation
- Doch gemeinsame Sache – trotz Uneinigkeit

Zielgruppen

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte sowie Projekt- und Produktmanager, Experten:innen aus Querschnittsabteilungen, die ihre Überzeugungskraft sowie ihr Konfrontationsvermögen weiter steigern wollen, um die eigenen Interessen und Ziele leichter erreichen zu können.

ANMELDUNG

Teilnahmegebühr

€ 1.395,– zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

Sie können sich 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

Tacheles reden
Seminar-Code: 23AG-RK

TID10000

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

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