



Consulting for Engineers: Kommunikation, Präsentation, Verhandlungstechnik

Ziel und Nutzen

Teil 1 - Überzeugend kommunizieren

Die Teilnehmer kennen die Geheimnisse überzeugender Kommunikation und können diese am Arbeitsplatz und im privaten Umfeld erfolgreich anwenden.

Teil 2 - Professionell präsentieren

Die Teilnehmer sind in ihrer Präsentationskompetenz gestärkt und vermögen selbstsicher und souverän zu präsentieren und öffentlich zu sprechen.

Teil 3 - Stilsicher verhandeln

Die Teilnehmer kennen die Stärken und Schwächen verschiedener Verhandlungskonzepte und wissen diese situationsgerecht anzuwenden.

Zielpublikum

Der Kurs hat drei Schwierigkeitsstufen, jedoch sind alle mit denselben Grundlagen. Modul 1 - 2 ist geeignet ab Junior und Modul 3 ist geeignet für Seniors und Consultants.

Inhalt

- Grundlagen: Persönlichkeit und Kommunikationsstil
- Verbale Ausdrucksformen und Stilmittel: Stimme, Sprache, Sprechtechnik
- Nonverbale Ausdrucksformen und Stilmittel: Mimik, Gestik, Körpersprache
- Besondere Sprechsituationen: Kommunikation in der Businesswelt
- Grundlagen der Redekunst: Situationsgerecht sprechen
- Die perfekte Vorbereitung einer Präsentation
- Der richtige Gebrauch technischer Hilfsmittel
- Häufige Fehler und wie Sie sich aus heiklen Situationen retten
- Grundlagen der Verhandlungs- und Verkaufspsychologie
- Verhandlungsstile: Von hart über weich zur Harvard-Methode
- Die richtige Rhetorik in Verhandlungs- und Verkaufssituationen
- Der souveräne Umgang mit Einwänden und Change Requests