Erfolgreiche Kommunikation und Verhandlung für Führungskräfte

Training kommunikativer Kompetenzen von Führungskräften um Verhandlungen erfolgreich zu führen und Konflikte im Sinne gemeinsamer Interessen in (IT) Projekten erfolgreich zu lösen.

Trainer: Rudolf Siebenhofer (SieITMCi)

Dauer: 2 Tage

Motivation zum Thema

»Projekte, Unternehmen und Verhandlungen scheitern häufig an fehlenden kommunikativen Kompetenzen von beteiligten Personen und Führungskräften«.

Und genau daran setzt dieses Seminar an: Seine eigenen Interessen zu erkunden und zu geeignet zu formulieren, dabei auch die Interessen der anderen beteiligten Partner geeignet zu berücksichtigen.

Das zentrale Thema des Seminars ist: Wie kann durch geeignete Kommunikations- und Verhandlungstechnik eine für alle zufriedenstellende Lösung gefunden werden und wie können auftretende Konflikte für alle Beteiligten akzeptabel gelöst werden.

In diesem Seminar lernen Sie

Wie Sie die wesentlichsten und in der Praxis erprobten Methodenansätze zur Kommunikation, zur Verhandlung und zur Konfliktlösung anwenden können

- Die Grundlagen menschlicher Kommunikation anhand der Kommunikationsmodelle von **Paul Watzlawick**.
- Die Kommunikationsmodelle für Führungskräfte nach Friedemann Schulz von Thun.
- Die Verhandlungstechniken nach dem Harvard Konzept von **Roger Fisher, William Ury und Bruce Patton**.
- Methoden des Konfliktmanagements nach **Friedrich Glasl**.
- Wie sie körpersprachliche Signale der Mimik und Gestik hilfreich interpretieren und einsetzen können. (**Barbara und Allen Pease**)
- Interkulturelle Kommunikation nach **Dagmar Kumbier**.

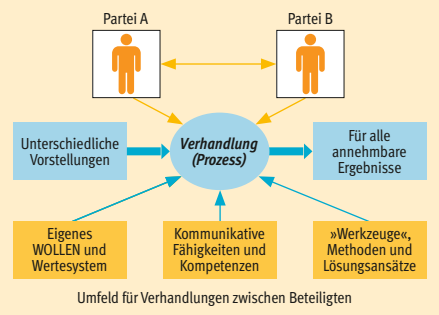
Ziel des Seminars

Das Seminar vermittelt die Kenntnisse und Kompetenzen für die erfolgreiche Kommunikation in Führungsrollen. Die Kompetenzen für die Herausforderungen in Verhandlungen und bei der Lösung von Konflikten werden gestärkt und trainiert.

Inhalt des Seminars

Vermittlung folgender Methoden und Techniken:

- Analyse typischer **Situationen**, die besondere kommunikative Fähigkeiten der Akteure erfordern. **Führungsstile**.
- Überblick über die wesentlichsten **Theorieansätze** zu Kommunikation, Verhandlung und Konfliktmanagement.
- **Kommunikationsmodelle** nach Schulz von Thun: Kommunikationsquadrat, Inneres Team, Teufelsspirale, Werte- und Entwicklungsquadrat, Logik sozialer Situationen.
- Anwendung in **interkulturellem Umfeld.**
- Theorie menschlicher Kommunikation und Umgang mit **Kommunikationsstörungen** nach Paul Watzlawick. – Axiome der Kommunikation.
- **Konfliktmanagement** nach F. Glasl. Die 9 Eskalationsstufen erkennen und damit umgehen.
- Das **Havard Konzept** nach Fisher, Ury und Patton als Methode guter **Verhandlung**sergebnissen kennenlernen und anwenden.
- Anwendung der **systemischen Schleife** in der Kommunikation.
- Analyse **körpersprachlicher Signale. Gestik** und **Mimik** der Partner verstehen und interpretieren lernen.



Methodik

Vortrag und Diskussion mit Fallbeispielen aus der Praxis und aktive Übungen unter Verwendung von Foto- und Video Analysen der Teilnehmenden in Rollenspielen.

Voraussetzungen

Projekterfahrung oder erste Erfahrungen in der Führung von einem oder mehreren Teams oder Organisationseinheiten.

Zielgruppe

Führungskräfte, Anforderungsanalytiker, Projektmanager, Teamleiter, Vertriebsmitarbeiter, Mitarbeiter der Fachabteilungen.

Der Referent



Rudolf Siebenhofer. Über 35 Jahre Erfahrung in der Software Entwicklung und im Projektmanagement für Software und System Entwicklungen in verschiedensten Domänen (Telekommunikation, Automotive, Medizintechnik, Energieversorgung, Airlines, ...)

Seit 2010 Gründer und Inhaber von SieITMCi Siebenhofer. Consulting e.U, Obmann des Vereins coopPSE – Verein für Informationstechnologie. Seit 2003 Lektor an den Instituten für Angewandte Informatik und Informatiksysteme der Universität Klagenfurt. Bis 2010 CEO von Siemens PSE (Nanjing) Co., Ltd.

Certified Management Consultant – CMC, Certified Professional Requirements Engineer, Certified Professional Scrum Master, Certified Professional Product Owner, Certified Professional Software Architect, Zertifizierter Wirtschafts Trainer, Zertifizierter IT Gerichtssachverständiger.

Die RICHTIGEN DINGE RICHTIG TUN als Basis für den Führungs- und Projekterfolg: Interessen und nicht die Positionen in den Mittelpunkt von Verhandlungen stellen.