

„HART ODER HERZLICH? VERHANDELN LEICHT GEMACHT!“

Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie – praktisch eingesetzt

Verhandlungssituationen begleiten uns durch das Leben. Sei es beruflich mit dem Chef oder privat mit den Kindern bzw. der Schwiegermutter oder beim Einkauf für den Haushalt. Sind wir immer zufrieden mit dem Ergebnis? Warum erreichen wir unsere Ziele nicht? Was genau geht in mir vor, wenn schwierige Entscheidungen zu treffen sind bzw. Verhandlungen nicht erfolgreich ablaufen: das erfahren Sie in diesem Workshop!

Inhalte

- Das innere Team
 - Mitglieder
 - Die Gruppendynamik in meinem Team
- Die Teamleitung
- Klare und authentische Kommunikation – innen wie außen
- Selbstklarheit und Verhandlungserfolg
- Viele kleine und große „Übungen“

Zielsetzung

In diesem Workshop lernen Sie das Modell des inneren Teams von Friedemann Schulz von Thun als praktisches Vorgehensmodell kennen. Sie erfahren sich selbst mit ihren Team-Mitgliedern und üben an konkreten Situationen neue Möglichkeiten der Verhandlung.

Zeiten und Ort

Samstag, 16. Oktober 2010, von 10.00 bis 18.00 Uhr, Sonntag, 17. Oktober 2010, von 10.00 bis 15.00 Uhr
Praxis Carmen Reuter, Bergbahnstr. 8, 76227 Karlsruhe-Durlach

Referentin

Carmen Reuter, Heilpraktikerin und Kinesiologin in eigener Praxis, Dozentin

Preis

100 Euro inkl. MwSt. für Teilnahme, Unterlagen und Pausensnack (ohne Mittagessen)

Information und Anmeldung

Tanja Weber – Telefon 07243 / 21 666 – Mail: weber@berres.biz

Veranstaltungshinweise des Instituts für Wirtschaftskinesiologie:

- **Turbo-Coaching „Selbstvermarktung“:** 3 x 1,5 h Einzelcoaching-Termine für 430,00 € inkl. MwSt.
- **„Bewerbungstraining“:** 2 Workshops und 1 Einzelcoaching für einen optimierten Bewerbungsauftritt.
Leitung: Anita Berres, (In Zusammenarbeit mit der Kontaktstelle Frau und Beruf). Start am 14. April.2010, Abschluss am 29. April.2010. Preis: 240,00 € inkl. MwSt.