

Durchsetzungsstärke trainieren

In drei Erfolgsschritten zur überzeugenden Führungskraft

DIE THEMEN

- Erfolgsschritt 1 - Ihre Persönlichkeit:
 - Innere Haltung und äußere Wirkung stärken
 - Persönlichkeit und Authentizität unterstreichen
- Erfolgsschritt 2 - Ihr Gegenüber:
 - Andere lesen, verstehen und gewinnen
 - Vorbereitet ins Gespräch - Argumentation & Rhetorik
- Erfolgsschritt 3 - Ihre Umsetzung:
 - Souverän durchsetzen - Ihre konkreten Praxisfälle
 - Kraftvoll und überzeugend - immer und überall

IHR REFERENT



Fahim Sobat

Experte für Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation, Coach und Berater. Der erfahrene Referent überzeugt durch Beobachtungsgabe und Menschenkenntnis - typgerecht, empathisch, praxisnah.

Durchsetzungsstärke trainieren

Seminarziel

Sich im Beruf Gehör zu verschaffen, seine Interessen zu vertreten und sich zu behaupten, fällt uns bisweilen schwer. Oftmals lassen wir uns stattdessen überrollen und erreichen unsere Ziele nicht. Insbesondere im Umgang mit dominantem Verhalten oder mit schwierigen Situationen fühlen wir uns häufig überrumpelt und ärgern uns über uns selbst. Lösungen sind gefragt.

Dieses Praxisseminar verhilft Ihnen in drei Schritten zu mehr Durchsetzungsstärke, die Sie an konkreten Situationen aus Ihrem Berufsalltag trainieren. Sie werden sehen, wie Sie mit souveränem Auftreten und typgerechter Kommunikation zukünftig Ihre Interessen besser vertreten, Ziele erreichen und Menschen gewinnen.

Teilnehmerkreis

- Führungskräfte und Manager aller Fachbereiche,
- Projektleiter und -verantwortliche,
- Nachwuchsführungskräfte,

die mit mehr Durchsetzungskraft ihre Position vertreten, Ziele erreichen und souverän überzeugen möchten.

Seminarmethode

Erleben Sie einen abwechslungsreichen Mix aus fachlichem Input und Praxisübungen an Ihren konkreten Arbeitssituationen. Freuen Sie sich auf individuelles und wertschätzendes Feedback und auf das Entdecken Ihrer neuen Durchsetzungsstärke.

Erfolgsschritt 1 - Ihre Persönlichkeit

- Bestandsanalyse Ihrer Persönlichkeit:
 - Ihre Stärken und Werte
 - Haltungen, die Ihrem Handeln zugrunde liegen
 - Interessen und Ziele, die Sie verfolgen möchten
- Ihre Persönlichkeit typgerecht unterstreichen:
 - Körperhaltung und Körpersprache
 - Stimm- und Tonlage
 - Kommunikationsstil
- Umgang mit Emotionen und Erkennen von Blockaden

Erfolgsschritt 2 - Ihr Gegenüber

- Den anderen lesen, verstehen und gewinnen:
 - Wie "tickt" er/sie eigentlich?
 - In welchem Rahmen begegnen Sie sich?
- Gut vorbereitet ins Gespräch: Argumentation vorbereiten und rhetorisch ausgestalten

Erfolgsschritt 3 - Ihre Umsetzung

- Souveränes Auftreten in Ihren konkreten Praxisfällen
- Sich durchsetzen in herausfordernden Situationen Ihres Berufsalltags
- Authentisch, kraftvoll und überzeugend - auch dann, wenn es für Sie schwierig wird

Ihr Zeitplan: 1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 16:30 Uhr

MEHR INFORMATIONEN

www.forum-institut.de
Webcode 1911627
service@forum-institut.de
Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555

Gebühr:

€ 1.590,00 (+ gesetzl. MwSt.)

Veranstaltungsort:

12. - 13. November 2019 im Hilton
Düsseldorf, Georg-Glock-Str. 20
Tel. +49 211 4377-0



AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Ines Tribian

Konferenzmanagerin

Tel. +49 6221 500-871

i.tribian@forum-institut.de