Überzeugen, ohne zu zermürben

REFERENZ: DEP010
Trainer: HAPPINESS CONSULT SPRL - TYSIOR SARL-S

1.0 Tag(e)

Beschreibung

Wie überzeugen?

Ziele

Wie überzeugen?

Zielpublikum

Alle Personen, die andere überzeugen müssen, unabhängig von ihrer Position. Beim Verkauf eines Produkts oder bei der Präsentation eines Projekts kann es erforderlich sein, andere zu überzeugen.

Inhalt

- Wann müssen wir überzeugen?
- Die verschiedenen Formen der Überzeugungsarbeit/Beeinflussung?
- Reflexion der eigenen Wahrnehmungen und Vorstellungen
- Persönlichkeitsmodell HBDI
  - Präsentation
  - Selbstdiagnose
  - Beispielformulierungen
- Wie kann ich die Zustimmung meines Gesprächspartners/meiner Gesprächspartnerin gewinnen?
- Wie geht man mit Hindernissen und Widerständen um?

Pädagogik

Partizipative und interaktive Methode, die auf Austausch und Teilen basiert.

Die tatsächliche Situation jedes Teilnehmers/jeder Teilnehmerin dient als Grundlage und Beispiel für die Präsentation und Anwendung der verschiedenen Tools.

Die Methodologie ermöglicht es, bewährte Praktiken und Erkenntnisse der Gruppe auszutauschen, um Lösungen für Schwierigkeiten oder Fragen zu finden.

Individueller kurz- und langfristiger Maßnahmenplan, der von allen Teilnehmer*innen am Ende der Schulung erstellt wird.

Angaben

/