



Die hohe Kunst des verbalen Duells Verhandlungstechnik & Fechten

Zielgruppe:

Alle Menschen, die immer wieder in Verhandlungssituationen sind und dort gut bestehen wollen.

Seminarinhalte:

Ein einzigartiges Seminar, das die Kunst des Fechtens mit den Grundsätzen effektiver Verhandlungen verbindet und anschaulich macht. Die Teilnehmer erleben bei didaktisch klar aufgebauten Übungen ihr eigenes Verhalten in Verhandlungssituationen und die Auswirkungen auf Ihre Partner und sich selbst. In den Reflexionsübungen werden die Regeln sinnvoller Verhandlungstechnik erarbeitet und sofort in „Action“ erlebt. Damit ergeben sich eine extrem hohe Merkbarekeit und ein sofortiges Erfassen der Verhandlungs-Gesetze.

- ➔ Welcher Verhandlungs-Typ bin ich selbst
- ➔ Kommunikation als Basis für Verhandlungen
- ➔ Modelle der Kommunikation: Damit Sie Ihre Partner wirklich verstehen
- ➔ Anwenden der Modelle am persönlichen Praxisfall
- ➔ Welche Rolle spiele ich in der Gesprächssituation
- ➔ Einnehmen der situativ „richtigen“ Rolle in Verhandlungen
- ➔ Klare Zielprioritäten für Gespräche definieren und auch erreichen
- ➔ Alternativziele gut vorbereiten erhöhen die Erfolgchancen
- ➔ Die Taktik entscheidet im „Duell“ über den Erfolg
- ➔ Den Partner beobachten und richtig Einschätzen lernen
- ➔ Angriff, Parade und der Umgang mit der „feinen Klinge“
- ➔ Verhandlungs-Regeln aus der Kunst des Fechtens

Interne Seminare:

Dauer: 2 Tage
Optional: 1 Tag Follow-Up

Inklusive:

- ➔ 2 Trainingstage
- ➔ 2 Trainer
- ➔ Max. 8 Teilnehmer pro Seminar
- ➔ Fechtausrüstung für jeden Teilnehmer
- ➔ Seminarunterlagen



Methodik & Didaktik:

- ➔ Erleben von Kommunikations-Gesetzen und Regeln mit Übungen der Fechtkunst.
- ➔ Theoretische Inputs mit Power Point.
- ➔ Reflexionsübungen in Einzelarbeiten und Gruppenarbeiten.
- ➔ Sofortiger Transfer aus dem Fechtsport in den Kommunikations-Alltag.
- ➔ Klare Maßnahmensetzung für die Weiterentwicklung der eigenen Verhandlungen.

Vorkenntnisse:

Erfahrung mit dem Fechtsport ist für dieses Seminar nicht notwendig.

Trainer:

Rüdiger Tesar

Leistungssportler und Staatsmeister des österr. Nationalteams für Modernen Fünfkampf; Produktions- und Abteilungsleiter bei RUEFA Reisen, ab 1994 freier Trainer für den Bereich Touristik, seit 1998 freier Trainer und Produktentwickler bei HPS; 2003-2005 alleiniger Geschäftsführer von HPS, seit 1997 Inhaber und Geschäftsführer von Tesar Consulting, selbständiger Trainer für die Bereiche Präsentation, Life-Management und Stress- und Zeitmanagement, Führungskräfteentwicklung.

Gerhard Klöbl

Als ausgebildeter Nachrichtentechnik-Ingenieur über 20 Jahre Managementenerfahrung (Abteilungs- und Bereichsleiter mit globalem Verantwortungsbereich) bei Ericsson (Bereiche: Produkt Management, Produkt Marketing, Produkt Entwicklung).

Als Leistungssportler im FECHTEN Mitglied der österreichischen Nationalmannschaft mit beachtlichen nationalen (u.a. zweimal Österreichischer Meister) und internationalen Erfolgen (u.a. erfolgreiche WM-Teilnahme). Als ausgebildeter Fechttrainer über 25 Jahre nebenberufliche Tätigkeit als Fechtmeister und Sportmanager. Seit Anfang 2007 selbständiger Unternehmensberater, Trainer & Coach – Trainingsprogramm „Management & Fechten“ für Führungskräfte.

Im Frühjahr 2008 – gemeinsam mit Rüdiger Tesar und Seminar DMC – Ausbau und Weiterentwicklung des M&F-Programms zu einem – in Österreich einzigartigen – Seminarkonzept für Führungskräfte.