



TOUGH CONVERSATIONS

Das BRIDGEWORK® Rüstzeug für mehr Souveränität in schwierigen Gesprächen

WER SCHON MAL AUF DEM
MEERESGRUNDE WAR, FÜRCHTET
SICH NICHT VOR PFÜTZEN.

Seminarziel | Schwierige Gespräche souverän meistern

Konflikte und schwierige Gespräche gehören zum Leben.

Und sie sind Teil des Business. Denn sobald Sie sich für Dinge einsetzen, setzen Sie sich auch der Kritik und den Widerständen Ihrer Mitmenschen aus. Die Folge sind Gespräche, die emotional aufgeladen sind und in denen es mitunter um sehr viel geht. Gespräche, die im Vergleich zu anderen äußerst schwierig zu führen sind. Wer deren Zusammenhänge und Wirkmechanismen durchschaut, wird nicht nur seine Ziele besser erreichen können, sondern auch das Verbesserungspotenzial zu nutzen wissen, das jedem Konflikt innewohnt.

In diesem zweitägigen Intensivtraining mit vielen, vielen Praxisbeispielen und Übungen lernen Sie, sich noch besser auf Ihre konfliktreichen Gespräche vorzubereiten. Sie lernen, Konfliktarten zu unterscheiden und Ihre Gespräche deshalb klarer anzugehen, Ihre Wünsche und Forderungen an Ihre Gesprächspartner klarer und präziser vorzubringen und besser zu argumentieren.

Sie erkennen außerdem, welche Methoden in einem Konflikt auf welche Weise wirken und wie Sie den Verlauf und damit das Ergebnis in Ihrem Sinne besser steuern können.

Und: Sie lernen nebenbei viel über sich selbst. Welches sind Ihre persönlichen Konfliktmuster? Was sind Ihre „roten Knöpfe“? Weshalb fällt Ihnen manchmal erst hinterher ein, was Sie besser hätten sagen sollen?

In zahlreichen Gesprächssimulationen mit Videofeedback werden praktische Werkzeuge, Strategien, Tipps und Tricks geübt.

Ziel des Seminars ist es, dass Sie neben dem Erlernten und Erfahrenen zu Konflikten ein speziell auf Sie zugeschnittenes, konkretes Lösungs- bzw. Handlungskonzept erarbeiten – vielleicht zu dem aktuellen Konflikt, der Sie zur Teilnahme an diesem Training veranlasst hat.

Seminarinhalte | **Schwerpunkte**

Standortbestimmung

Wie es mir in schwierigen Gesprächen ergeht.

Von Konflikt bis Kündigung

Anlässe und Auslöser für schwierige Gespräche.

Konflikte und Konfliktarten

Wodurch Konflikte entstehen und was sie von Problemen unterscheidet.

Die Vorbereitung

Tipps zur Vorbereitung schwieriger Gespräche.

Die innere Haltung klären

Wie man innere Konflikte klärt, bevor Sie das Gespräch beeinflussen.

Das Vier-Ohren-Modell

Hintergründe erkennen – Gedanken lesen mit Friedemann Schulz von Thun.

„Welche Möglichkeiten sehen Sie?“

Konfliktsteuerung durch zielorientierte Fragen.

„Das werde ich nicht akzeptieren!“

Die BRIDGEWORK® Methode der Einwandbehandlung.

Wie man mit Fundamentalisten diskutiert

Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern.

Ausgebufft!

Die List der Gegenseite rechtzeitig erkennen und entkräften.

Nie mehr sprachlos

Wie man das Tempo seiner Returns trainieren kann – Übungen zur persönlichen Schlagfertigkeit.

Überzeugungskraft und Argumentationsaufbau

Ausgesuchte Argumentationstechniken.

Zum Nachhall negativer Gefühle

Wie man negative Gefühle nach unerfreulichen , Gesprächen schneller verarbeitet.

Praxis, Praxis, Praxis

Termine und Daten | Auf einen Blick

Seminartermine

Alle aktuellen Termine zu diesem **zweitägigen** Intensivseminar finden Sie auf unserer Website unter **www.bridgehouse.de**

Seminarzeiten

Das Seminar beginnt am ersten Tag um **10.00 Uhr** und endet am letzten etwa gegen **17.00 Uhr**. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmer sollen Sie sich voll und ganz auf das Seminar und sich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Neben zahlreichen Wellness- und Fitnessangeboten achten wir dabei auf eine professionelle Seminarausstattung und einen exzellenten Service. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Spaß machen.

Alle aktuellen Veranstaltungsorte und Hotels finden Sie auf unserer Website.

Teilnehmer

Das Seminar richtet sich an alle, die es in ihrem Leben mit schwierigen Gesprächspartnern zu tun haben. Die Teilnehmer kommen aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal zwölf beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmer und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Seminarpreis

1.390 € inkl. Tagungspauschalen der Hotels zzgl. 19 % MwSt. (Hinzu kommen die Kosten für Übernachtung im jeweiligen Seminarhotel und Ihre Reisekosten.)

Ihre Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach über unsere Homepage **www.bridgehouse.de** zu dem gewünschten Seminartermin an. Gerne können Sie uns auch unter **+49 30 609 83 21 0** anrufen oder eine Nachricht an **mail@bridgehouse.de** senden. Wir setzen uns dann mit Ihnen in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmer begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Verständnis.

Trainer | Jürgen Schulze-Seeger

„Es gibt keine ernst zu nehmende Unternehmung ohne Konflikte darin! Die Frage ist, wie man die darin liegenden Innovations- und Verbesserungspotenziale nutzt, ohne unterwegs zu viele Verletzungen zu erleiden oder auszuteilen.“

Jürgen Schulze-Seeger arbeitet als selbstständiger Trainer und Human-Resource-Berater seit über zwanzig Jahren für deutsche und internationale Wirtschaftsorganisationen. Überall sprach er mit Menschen über ihre Konflikte und entwickelte Methoden zu deren Klärung, die er heute seinen Teilnehmern vermittelt.

Ein griffiges Set an Werkzeugen, Argumentationsmethoden und Vorgehensweisen, die dabei helfen, in schwierigen Gesprächen souveräner zu bestehen.

Jürgen Schulze-Seeger ist ursprünglich gelernter Bankkaufmann und studierte Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Organisationspsychologie in Berlin und Paris.

Er ist Fachbuchautor im Bereich Verhandlungsführung und leitet die BRIDGEHOUSE Academy.

Im Herbst 2009 erschien sein Buch „Schwarzer Gürtel für Trainer“ – ein Handbuch für den Umgang mit schwierigen Seminarsituationen.

Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der BRIDGEHOUSE GmbH und lebt mit seiner Familie in Berlin Prenzlauer Berg.



Foto: Uwe Klössing

Kontakt und Buchung | +49 30 609 83 21 0

Sprechen Sie mit uns über Ihre individuelle Kompetenzentwicklung.
Schon ein erstes diskretes und kostenloses Gespräch
mit einem unserer Coaches und Trainer kann etwas bewirken.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

BRIDGEHOUSE
Husemannstraße 16
D-10435 Berlin

Telefon +49 • 30 • 609 83 21 0

Fax +49 • 30 • 609 83 21 25

www.bridgehouse.de
info@bridgehouse.de



BRIDGEHOUSE

Husemannstraße 16 | 10435 Berlin

Telefon +49 30 609 83 21 0 | Fax +49 30 609 83 21 25

www.bridgehouse.de | mail@bridgehouse.de