



BRIDGEHOUSE

TOUGH CONVERSATIONS

Souverän in schwierigen Gesprächen



Tough Conversations

Souverän in schwierigen (und schwersten) Gesprächen

Das methodische
und mentale
Rüstzeug für
souveräne
Konfliktgespräche.

Es wäre wirklich sehr einfach, nie wieder schwierige Gespräche oder Verhandlungen führen zu müssen... man nimmt sich einfach nichts mehr vor. Das wäre natürlich Unfug. Schwierige Gespräche und zwischenmenschliche Konflikte gehören zum Leben! Und sie sind Teil Ihrer Arbeit in einem anspruchsvollen Beruf.

Sobald Sie sich für Dinge einsetzen und etwas anpacken in dieser Welt, setzen Sie sich auch der Kritik und den Widerständen Ihrer Mitmenschen aus. Die Folge sind Gespräche, die emotional aufgeladen sein können. Gespräche in denen es teilweise um sehr, sehr viel geht und solche, die äußerst schwierig zu führen sind. Wer deren zugrundeliegenden Muster und Wirkzusammenhänge durchschaut, wird nicht nur seine Ziele besser erreichen können, sondern auch das Verbesserungspotenzial nutzen können, das grundsätzlich jedem Konflikt innewohnt.

»Warum fällt einem eigentlich so oft erst hinterher ein, was man hätte Kluges sagen sollen!?!«

In diesem zweitägigen Intensivtraining mit vielen, vielen Praxisfällen und Übungen lernen Sie, sich noch besser auf Ihre konfliktreichen Gespräche vorzubereiten. Sie lernen, Konfliktarten zu unterscheiden und Ihre Gespräche entschiedener anzugehen, Ihre Wünsche und Forderungen an Ihre Gesprächspartner klarer 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 – ein bisschen zwangsläufig – viel über sich selbst. Welches sind Ihre persönlichen Konfliktmuster? Was sind Ihre »roten Knöpfe«? Was ärgert Sie? Und weshalb fällt Ihnen manchmal leider 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.

Ich freue mich sehr darauf, Sie kennenzulernen.

+49 30 609 83 21 – 0

A handwritten signature in black ink, reading 'Schulze-Seeger', with a stylized flourish at the end.

Jürgen Schulze-Seeger

Inhaltliche Schwerpunkte

Werkzeuge für souveräne Konfliktgespräche

Standortbestimmung

Wie es mir in schwierigen Gesprächen ergeht

»Houston, we have a conflict!«

Konfliktarten, Anlässe und Auslöser
für schwierige Gespräche

Besser vorbereitet sein

Tipps zur Vorbereitung schwieriger Gespräche

Die innere Haltung klären

Wie man innere Konflikte klärt, bevor Sie das
Gespräch beeinflussen

Profiling

Hintergründe erkennen, »Gedanken lesen«
und Muster entdecken

»Das kannst Du vergessen!«

Über den überzeugenden sprachlichen Umgang mit
Einwänden und Widerständen

Wie man mit Fundamentalisten diskutiert

Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Ausgebufft!

List und Manipulationsversuche der Anderen
rechtzeitig erkennen und entkräften

»Was würde helfen?«

Konfliktsteuerung durch zielorientierte Fragen und
wirklich gutes Zuhören

Nie mehr sprachlos!

Wie man Tempo und Qualität seiner
»Returns« trainieren kann

Worte mit Gewicht versehen!

Wirkungsvolle Argumentationstechniken für mehr
Überzeugungskraft

Die Asche aushusten...

Wie man negative Gefühle nach unerfreulichen,
Gesprächen schneller und gründlicher verarbeitet

Praxis, Praxis, Praxis

Übungen und Gesprächssequenzen zur Reflexion und
Verankerung des Gelernten

Jürgen Schulze-Seeger



Trainer

Jürgen Schulze-Seeger

»Es gibt wohl kaum eine Unternehmung und auch keine private Beziehung, ohne auftretende Konflikte darin! Die Frage ist, wie man die darin liegenden Potenziale nutzen kann, ohne unterwegs zu viele Verletzungen zu verursachen.«

Jürgen Schulze-Seeger arbeitet als Trainer, Coach und Human-Resource-Berater seit über dreißig Jahren für deutsche und internationale Wirtschaftsorganisationen. Von Anfang an geht es um Menschen und ihre Auseinandersetzungen, Verhandlungen und Konflikte. Zusammen mit seinen Mitstreitern bei BRIDGEHOUSE entwickelte er Methoden zur besseren und friedfertigeren Klärung. Eine umfassende Sammlung an Werkzeugen, Argumentationsmethoden und Vorgehensweisen, die dabei helfen, in schwierigen Gesprächen souveräner zu agieren.

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 Trainer Academy.

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

Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtrainings finden Sie auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

13. – 14. November 2017, in Berlin

11. – 12. Juni 2018, in Berlin

15. – 16. Oktober 2018, in Berlin

Zeiten

Das Training 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 und den anderen Teilnehmern vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmer sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Neben zahlreichen Wellness- und Fitnessangeboten achten wir dabei auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Spaß machen. Alle aktuellen Veranstaltungsorte und Hotels finden Sie ebenfalls auf unserer Website.

Teilnehmer

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

Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an hello@bridgehouse.de senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch 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.



BRIDGEHOUSE

TOUGH CONVERSATIONS

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany
www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0