

“HEADNUT”

Negoziatorik - Die Rhetorik des Verhandels

„Keine Kunst ohne Training.“ Dieses Seminar bietet Ihnen ein ideales Spielfeld, um Ihre Fähigkeiten in der Beeinflussung Ihrer Mitmenschen, sowie Ihre Argumentationsstärke zu überprüfen und Ihre Leistungsstärke weiter auszubauen. Praxistraining ist der Schlüssel zur Optimierung Ihrer rhetorischen Fähigkeiten.

Negoziatorik – auf das Verhandeln ausgerichtete Rhetorik – benötigt jeder Chef um seine Mitarbeiter für sich zu gewinnen, und jeder Mitarbeiter um seinen Chef zu überzeugen. Dieses Seminar eignet sich gleichermaßen für jeden Anwalt, Projektleiter, Berater, Ingenieur, Verkäufer und für jeden, der einfach nur Spaß am zielgerichteten Umgang mit seinen Mitmenschen hat.

“Der größte Trick der Kopfnuss besteht darin, die enthaltenen Lehre zu verstehen und fortan anwenden zu können.“



Referent:

Andreas K. Mildner

Mobil: 0172-8519282

kontakt@mildner-associates.de

Tel. 0700 – associates (0700 – 277 62 428)

www.mildner-associates.de

2 Tage: 10 Uhr – 15 Uhr

Seminarinhalte:

Gesamtauftritt

- Haltungen und Gestik
- Die Hände

Überzeugungstechniken

- Verschiedene Argumentationsarten
- Die typologische Argumentation

Kopfnüsse

- Elementare Darstellungsfehler
- Unwörter und Nonsensgesten

Hilfestellungen

- Manuskript und Spickzettel
- DIE Rhetorikformel

...und viele Tipps, Tricks und Kniffe!

€ 1 690,- zzgl. gesetzl. MwSt. inklusive Verpflegung und nicht-alkoholischer Getränke.

Nutzen Sie die naturgegebene Gabe zu Ihrem rhetorischen Vorteil: „Der Mund des Menschen ist grösser als die beiden Öffnungen der Ohren zusammengenommen.“ Wer schweigt, verliert!