



Menschen erkennen und richtig behandeln



*Die meisten von uns nehmen an,
dass sie die Welt so sehen, wie
sie wirklich ist.*

Ned Herrmann

Warum dieses Seminar?

In vielen Berufen ist es wichtig, andere Menschen für Ideen, Lösungen oder Produkte zu gewinnen. Aktives Zuhören und Nutzenargumentation sind dazu sehr hilfreich. Doch oft spüren wir, dass unsere Argumente ganz unterschiedlich ankommen und wünschen uns eine höhere Treffsicherheit.

Ziele des Seminars

Sie entwickeln die Fähigkeit, Menschen in ihren Denkweisen, Interessen und Stärken besser zu erkennen.

Sie lernen Ihre Argumentation auf Ihren Gesprächspartner ein zustellen.

Sie können Menschen besser motivieren und Teams besser führen.

Thema

Das menschliche Denken kann man in vier Kategorien einordnen, wobei 90 % aller Menschen zwei bevorzugte Denkweisen haben. Das heißt, wann immer es geht, werden sie so denken, handeln und entscheiden. Diese Denkweisen machen das Wesen des Menschen aus.

Um einen Menschen zu erreichen, ist es sehr hilfreich, Argumente zu verwenden, die seinen Denkdominanzen entsprechen. Die Denkdominanzen erkennt man an verschiedenen Signalen, wie: Sprache, > Auftreten, > Argumente, > persönliches Umfeld, > Hobbys, > Geldumgang ...

Ablauf des Seminars

In Seminarform lernen Sie das Konzept kennen.

Sie üben die Anwendung in realitätsnahen Situationen.

Sie erkennen Ihre eigenen Denkdominanzen und Stärken und entwickeln das Gespür, Teams richtig zusammen zu stellen und zu führen.

Gegen Ende des Seminars gelingt es Ihnen, die Signale Ihrer Mitmenschen entsprechend wahr zu nehmen und Ihre Kommunikation darauf ab zu stimmen.

Sie lernen mit dieser Methode treffsicher zu argumentieren

Teilnehmer für das 1-Tages-Seminar

Alle Menschen für die es wichtig ist:

Verhandlungen, Projekte und Teams erfolgreich zu führen.

