



**Wer das Sagen hat,
muss reden können!**

**Wie Sie Ihrer Kommunikation zur
professionellen
Überzeugungskommunikation
entwickeln!**

Ihre Kommunikation heute?!

Sie bekommen Ihre Projekte und Ideen bei Kollegen, Entscheidungsträgern und Kunden „nie so durch“ wie Sie sich das vorstellen!

Sie fühlen unsicher und erreichen nicht die gewünschten Ergebnisse bei wichtigen Verhandlungen und Gesprächen mit internen wie mit externen Gesprächspartnern.

Ihnen fehlt es am „roten Faden“ für Ihre Überzeugungsarbeit bei für Ihnen wichtigen Themen und Projekten!

Bei entscheidenden Gesprächen stehen Ihnen oft die Emotionen im Weg – die Ihren und die des Gesprächspartners.

Ihnen fällt es schwer, wertschätzendes und zielgerichtetes Feedback zu geben, welches auch gut angenommen werden kann.

Ihre Überzeugungskommunikation der Zukunft!



Sie überzeugen mit erprobten Kommunikationstechniken und ausgefeilter Kommunikationspsychologie Kunden wie Kollegen von Ihren Themen und Projekten.

In Zukunft fühlen Sie sich in Verhandlungen und Gesprächen sicher, weil Sie genau wissen, was Sie sagen können. Und was nicht!

Sie erhalten eine 1:1 anwendbare Blaupause für Ihre Überzeugungsgespräche, damit Sie in Zukunft immer zufriedenstellende Ergebnisse erreichen. Für beide Seiten!

Sie lernen, sich auf Ihr gegenüber einzustellen und dort abzuholen, wo er/sie steht. Und sich von Emotionen nicht verführen zu lassen, sondern diese gezielt einzusetzen.

Wertschätzendes Feedback und gewaltfreie Kommunikation werden nach diesem Workshop zu den am liebsten verwendeten Kommunikationstechniken gehören.



In dem Workshop „**Wer das Sagen hat, muss reden können**“ erleben Sie **Techniken und Methoden**, die ich in vielen **hundert Workshops** vorgestellt und laufend verfeinert habe. Und die von den **TeilnehmerInnen unmittelbar erfolgreich angewendet werden können**.

Die Inhalte des Workshops

Tag 1

- Eine rhetorische Vorstellungsrunde!
- Die individuellen Kommunikationsanalyse für jede/n TeilnehmerIn! Damit wir um unsere Stärken wissen! Und um die unserer Gesprächspartner!
- Was kommt an? Das 4 Ebenen Modell der Kommunikation. (inkl. vieler Beispiele)
- Die gewaltfreie Kommunikation: Feedback geben leicht gemacht!
- Schlagfertigkeit kompakt: Damit Ihnen die gute Antwort gleich einfällt! Und nicht erst 5 Minuten später!
- Kommunikationssituationen aus dem Alltag: gutes „Nein-Sagen“ und „Entscheidungen bekommen“!
- Das herausfordernde Kollegengespräch: Ein Kommunikations-Fallbeispiel (auf Rollenspielbasis) aus dem Alltag!
- 3-stufiger Feedback Prozess (Kollegen, Video, Trainer)

Tag 2

- Kurze Reflexion des Vortages
- Die 6 Regeln des Überzeugens: So legen Sie die Basis zu Ihrem Kommunikationserfolg durch gute Kommunikations-Psychologie.
- „Wir verhandeln täglich“: Die Grundzüge des erfolgreichen Verhandelns (u.a. Harvard Technik) für Ihren Kommunikationsalltag.
- Die 5 Merksätze der erfolgreichen Überzeugungskommunikation!
- Zwei Argumentationstechniken, die funktionieren: „Fokus Sachlichkeit“ (rhetorischer 5 Satz) und „Fokus Emotion“ („Problem /Solution Selling“) – Dann haben Sie die Wahl, wie Sie überzeugen!
- Viele praktische Anwendungsbeispiele aus Ihrem Kommunikationsalltag!
- 3-stufiger Feedback Prozess (Kollegen, Video, Trainer)

Die Workshop Highlights



„Die praktische Umsetzung im Fokus“

- **Machen** statt nur **Zuhören** – nahezu **80%** der **Trainingszeit** wird aktiv geübt!
- **Viele kleine Übungen** zu den unterschiedlichen Themen wie **Überzeugen, Kommunizieren und Verhandeln!**
- Und „**Tun** bringt **Sicherheit!**“



„Die individuellen Themen im Mittelpunkt“

- Die TeilnehmerInnen arbeiten mit Ihren **individuellen Kommunikationssituationen** aus Ihrem **Arbeitsumfeld!**
- Dadurch wird ein **maximaler Transfer** in die **Arbeitspraxis** erreicht.
- Dazu werden die TeilnehmerInnen im **Vorfeld informiert.**



„Feedback ist das Frühstück der Könige“

- **Feedback** erfolgt über **mehrere** Stufen
- Einerseits schlüpfen andere **TeilnehmerInnen** (nach Instruktion) in die Rolle des Feedbackgebers
- Der **Trainer** gibt Feedback
- Die TeilnehmerInnen werden in vielen Übungen auf **Video aufgezeichnet.** (auf Wunsch)



Mit dem Workshop „**Wer das Sagen hat, muss reden können**“ entwickeln Sie (und Ihre MitarbeiterInnen) **überzeugende Kommunikationsfähigkeiten**, um **Kollegen und Kunden** von Ihren **Ideen und Projekten** zu überzeugen.

Für wen ist der Workshop gedacht?

Der Workshop ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gedacht,

- die an Ihren Kommunikationsfähigkeiten arbeiten wollen,
- die Kollegen wie Kunden in der Kommunikation noch besser überzeugen wollen,
- die neue Kommunikationstools ausprobieren, ausbauen und verbessern wollen und
- die sich neue Impulse für Ihre Kommunikation holen wollen.

Interesse?

Bei Fragen und weiterführende Informationen zu diesem Thema stehe ich Ihnen sehr gerne zu einem persönlichen Gespräch zur Verfügung, in denen wir die Inhalte auf Ihre persönlichen Herausforderungen anpassen.

- Mobil: +43 664 2154025
- eMail: m.frohn@frohn-consulting.at

Ich freue mich auf das Gespräch mit Ihnen!



Der Trainer Mag. Martin Frohn

- Mit Überzeugungstechniken in der Kommunikation setze ich mich seit meiner Zeit im Verkauf sehr intensiv auseinander.
- Seit 30 Jahren bin ich im Verkauf (Investitionsgütern u.a. Xerox, *KEBA*, ... und Beratungs- und Coachingdienstleistungen).
- Seit 20 Jahren Trainer, Coach und Berater im Bereich Verkauf, Kommunikation und Präsentation.
- FROHN focused sales consulting, 2008 bis 2020 geschäftsführender Gesellschafter AVL-Institut
- Studium Betriebswirtschaftslehre Marketing/Verkauf und Personalwesen

Übersicht ausgewählter Kunden

