

# **„HART ODER HERZLICH?“**

## **VERHANDELN LEICHT GEMACHT!**

### **Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie – praktisch eingesetzt**

Verhandlungssituationen begleiten uns durch das Leben. Sei es beruflich mit dem Chef oder privat mit den Kindern bzw. der Schwiegermutter oder beim Einkauf für den Haushalt. Sind wir immer zufrieden mit dem Ergebnis? Warum erreichen wir unsere Ziele nicht? Was genau geht in mir vor, wenn schwierige Entscheidungen zu treffen sind bzw. Verhandlungen nicht erfolgreich ablaufen: das erfahren Sie in diesem Workshop!

#### **Inhalte**

- Das innere Team
  - Mitglieder
  - Die Gruppendynamik in meinem Team
- Die Teamleitung
- Klare und authentische Kommunikation – innen wie außen
- Selbstklarheit und Verhandlungserfolg
- Viele kleine und große „Übungen“

#### **Zielsetzung**

In diesem Workshop lernen Sie das Modell des inneren Teams von Friedemann Schulz von Thun als praktisches Vorgehensmodell kennen. Sie erfahren sich selbst mit ihren Team-Mitgliedern und üben an konkreten Situationen neue Möglichkeiten der Verhandlung.

#### **Zeiten und Ort**

Samstag, 16. Oktober 2010, von 10.00 bis 18.00 Uhr

Sonntag, 17. Oktober 2010, von 10.00 bis 15.00 Uhr

Praxis Carmen Reuter, Bergbahnstr. 8, 76227 Karlsruhe-Durlach

#### **Referentin**

Carmen Reuter, Heilpraktikerin und Kinesiologin in eigener Praxis, Dozentin

#### **Preis**

100 Euro inkl. MwSt. für Teilnahme, Unterlagen und Pausensnack (ohne Mittagessen)

#### **Information und Anmeldung**

Tanja Weber – Telefon 07243 / 21 666 – Mail: [weber@berres.biz](mailto:weber@berres.biz)