

Business Professional Skills

– Schlüsselqualifikationen für das Geschäftsleben

Modul 1: Grundlagen der Kommunikation

Donnerstag, 6. Mai – 17:30 Uhr

1. Der Kommunikationsprozess
2. Ausgewählte Kommunikationsmodelle
3. Psychologische Grundlagen der Kommunikation
4. Sprache und Sprechstil
5. Soziolinguistik

Modul 2: Zielgerichtete Dialektik

Dienstag, 11. Mai - 17:30 Uhr

1. Aspekte der Dialektik
2. Erfolgreiche Argumentation
3. Kritik richtig üben
4. Verbale Kontrolltechniken
5. Sales Techniques

Modul 3: Verhandlungsmethodik

Dienstag, 18. Mai - 17:30 Uhr

1. Das Wesen einer Verhandlung
2. Rollen in einer Verhandlung
3. Die Methode des sachbezogenen Verhandels (Harvard-Prinzip)
4. Analyse des Gesprächspartners
5. Instruktion und Konstruktion

Modul 4: Nonverbale Kommunikation

Dienstag, 1. Juni - 17:30 Uhr

1. Ebenen nonverbaler Kommunikation
2. Gliederung der nonverbalen Kommunikation
3. Beobachtungs- und Bewertungsfehler
4. Gestenarten
5. Territorialverhalten und Distanzzonen

Modul 5: Konfliktmanagement

Donnerstag, 10. Juni - 17:30 Uhr

1. Problem-Analyse und Lösungs-Design
2. Umgang mit Immunisierungsstrategien
3. Verhandeln im Antipathiefeld
4. Killerphrasen, Einwände & Vorwände
5. Geschickt kontern

Anmerkungen:

- Leistungsnachweis: Klausur (Der Termin wird nach der letzten Veranstaltung festgelegt.)