

Verhandeln ist
Führen ist **Verhalten**

Verhaltenspsychologie und -coaching für mehr Exzellenz

Modul-Trainings
Live on-site Coachings
Key-Notes

Mehr über diese Leistungen auf
www.psy-nego.com

Dr.-Ing. Ottmar Seel
www.ottmarseel.de

Dirk Rauh
www.dirkrauh.de

Exzellenz-Module für Führen ist Verhalten

Modul 1: Verhalten wahrnehmen
Bewusst und unbewusst
Eigen- und Fremdbild schärfen

Modul 2: Selbst-Management
Mental-Training und Emotionen
Moment-of-Excellence

Modul 3: Mehrdimensionale Kommunikation
Verhaltenstreiber von Mitarbeitern
Wer führt wen?

Modul 4: Gruppendynamik
Versteckte Motivatoren identifizieren
Vom Arbeitsstil zum Führungsstil

Modul 5: Charisma
Vertrauen durch Ausstrahlung
Charisma als Führungsvorteil

Impulse,
Übungen,
Reflexion,
Testing:

Pro Modul je
2 Tage Intensiv-
training!

Wussten Sie, dass viele Mitarbeiter gar nicht das Unternehmen, sondern ihren Chef verlassen?

Im Umkehrschluss gilt: Führungskräfte mit positiver Ausstrahlung ziehen hochmotivierte Mitarbeiter an und entwickeln diese weiter.

Was macht die Exzellenz einer Führungskraft aus? Nachweislich ist es nicht nur die reine fachliche Qualifikation, sondern das Verhalten und die Persönlichkeit.

Gezieltes Verhaltenstraining ermöglicht Führungskräften, den Kern ihrer Beziehungen zu den Mitarbeitern dauerhaft zu verändern.

Die Basis für diese Verhaltensveränderungen sind u. a. innere Einstellungen, mentale Zustände, Wahrnehmung und Sprache.

Der Gewinn: Entwickelt eine Führungskraft ihr persönliches Charisma weiter, wird sie zum Leader. So wachsen die Motivation, die gegenseitige Wertschätzung und die Zufriedenheit aller Beteiligten im Unternehmen!

Exzellenz-Module für Verhandeln ist Verhalten

Modul 1: Manipulation erkennen
Menschen lesen und verstehen
Psychologische Prozesse nutzen

Modul 2: Mentaltraining
Eigene Emotionen beherrschen
Ich bin, der ich sein will!

Modul 3: Profiling
Wie verhält sich mein Gegenüber?
Die optimale Strategie und Taktik finden

Modul 4: Hinter die Kulissen schauen
Versteckte Ziele erkennen und nutzen
Werte und Verhaltensmuster

Wie groß ist der Beitrag Ihrer Persönlichkeit zum Verhandlungserfolg?

Erfahrene Einkäufer und Verkäufer antworten spontan mit 50 bis 70 Prozent. Sie wissen um den Erfolgsfaktor Persönlichkeit!

Die eigene psychische Stabilität in einer Verhandlungssituation ist immer ein Schwachpunkt von wenig trainierten Verhandlern. Denn wer die eigenen Emotionen nicht im Griff hat, hat auch die Emotionen des Verhandlungspartners und damit die gesamte Verhandlung nicht unter Kontrolle.

Aus diesem Grund sind stabile und jederzeit abrufbare mentale Zustände des Verhandlers die Grundlage für mehr Verhandlungserfolg. Auf das Verhalten des Verhandlers kommt es an! Alle Spitzensportler werden heutzutage genau deshalb mental intensiv geschult und gecoacht.

Wichtig: Bei der Verhandlungspsychologie geht es nicht um Manipulation des Verhandlungspartners, sondern um das eigene Verhalten! Der Zugang zum Unterbewusstsein wird zum Schlüssel für erfolgreiches Verhandeln.

**Intensives
Lernen:**

**Bei allen
Modulen sind
stets beide
Trainer mit
dabei!**

Referenzen

Targo Bank

Volksbanken

Raiffeisenbanken

Rommelag
Engineering

Mitutoyo
Germany

Bosch

Bosch Rexroth

IBM Deutschland

ADG, Akademie
Deutscher Genossen-
schaften

PTV Group



Kundenstimmen

„ ... öffnete mir die Augen für die psychologischen Aspekte einer Verhandlung und Kommunikation. Der Satz »Sie sind sich selbst in einer Verhandlung Ihr beeindruckendster Gegner!« bringt es für mich treffend auf den Punkt. ...“

„ ... verbindet Persönlichkeitsentwicklung mit spürbaren Veränderungen in meiner beruflichen Rolle. ...“

„ ... hat mich sehr unterstützt, meine Wahrnehmung zu steigern und meine Kommunikationsfähigkeit auf ein neues Niveau zu bringen. Ein entscheidender Punkt dabei – die Praxisübungen! ...“

„ ... der Umgang mit den eigenen Emotionen sind die Basis für die Kunst des Verhandels. ...“



Zwei Experten, ein Ziel:

Messbare Führungs- und Verhandlungsexzellenz



Dr.-Ing. Ottmar Seel

Experte für psychologisch-taktisches Verhandeln

Trainer, Verhandlungsscoach und Key-Note-Speaker

Über 25 Jahre internationale Verhandlungserfahrung in einem global aufgestellten Konzern

Einkaufs- und Vertriebsexpertise



Dirk Rauh

Experte für Neuro-Linguistisches Programmieren

Trainer, Key-Note-Speaker und Live on-site Verhaltenscoach

Ausgebildet in USA u. a. von den Begründern des NLP: Bandler, Grinder, Dilts

Psychologiestudium mit Schwerpunkt NLP

Profitieren Sie von uns

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Sie die Potenziale Ihrer Verhandler und Führungskräfte weiterentwickeln und so aus Ihren guten Mitarbeitern Außergewöhnliche machen?

Dann buchen Sie uns für
Modul-Trainings, Live on-site
Coachings oder Key-Notes zum
Gamechanger Verhalten!

Lust mehr darüber wissen?

Wir freuen uns über ein
Informations- und Orientierungsgespräch.

kontakt@psy-nego.com