Durchsetzungsstark statt immer nur nett -
stark verhandeln und sicher Entscheidungen treffen

1. Tag: Sicher auftreten

Überprüfen Sie Ihre Wirkung vor anderen und finden Sie die richtige Balance: überzeugend und selbstbewusst, aber nicht zickig. Sympathisch und gewinnend, aber nicht dauernett. Lernen Sie, Ihre Stärken gezielter einzusetzen und werden Sie robuster gegenüber Kritikern.

- Wir müssen nicht von allen gemocht werden: Abschied nehmen von der Harmoniesucht
- Ein starker Auftritt beginnt in den ersten 3 Sekunden: mit Äußerlichkeiten fängt es an
- Die weibliche Stimme überzeugend stark einsetzen
- Kritik richtig annehmen können: nicht alles gleich persönlich nehmen
- Nur nicht verunsichern lassen: wie Sie mit Störungen oder Provokationen umgehen
- Forsches Auftreten kann dennoch sympathisch wirken
- Lächeln und Zustimmung wohl dosiert einsetzen
- Abgleich Eigenbild und Fremdbild: wie wir wirken, wenn wir stark auftreten wollen

2. Tag: Verhandlungsstrategien

Wie Sie in Gesprächen und Besprechungen überzeugen. In zahlreichen Übungssituationen simulieren wir typische, schwierige Gesprächssituationen und trainieren den optimalen Umgang.

- Gut vorbereitet in die Verhandlung: Ziele und Strategie vorher klären
- Von innen gestärkt: wie Sie Ihrer Intuition noch mehr vertrauen
- Gesprächspartner richtig einschätzen: wie Sie welche Persönlichkeitstypen am besten anpacken
- Die ideale Gesprächsdramaturgie
- Fehleranalyse: warum sind Sie manchmal nicht so erfolgreich, wie Sie es sich wünschen?
- Der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern, taktischen Spielchen oder unfairen Angriffen
- Souverän improvisieren in Live-Situationen

Dauer: 2 Tage von 09:30 bis 17:30 Uhr

Anzahl Teilnehmerinnen: 3 bis maximal 10

Preis: **1.490,00 € zzgl. MwSt**.
Im Preis inbegriffen sind die Kosten für eine Übernachtung und die Tagesverpflegung

Referentin: Susanne Westphal

Datum: 28./29. Mai 2026
Datum: 01./02. Oktober 2026

Veranstaltungsort: Boston Hotel Hamburg