

kommunizieren – verhandeln – überzeugen

Mit Diplomatie zum Ziel

Wie Sie mit Fingerspitzengefühl mehr erreichen

Der Ton macht die Musik

- Das Grundprinzip – hart in der Sache, freundlich und flexibel im Stil
- Ihr Auftritt – definieren Sie Ihr Rollenbild und zeigen Sie Präsenz
- Kommunikation auf Augenhöhe – vermeiden Sie Machtkämpfe
- Konfliktsituationen – kritische Gesprächssituationen souverän meistern
- „Wer argumentiert, verliert“ – gegnerische Positionen anerkennen und nutzen
- Geschickt zum Verhandlungserfolg – Balance von Kooperation und Konfrontation

Ihr Mehrwert für die Praxis

Diplomatischer Feinschliff für Meetings, Gespräche und effektive Verhandlungen

Ihr Experte



Christoph Posselt

Begeisterte Teilnehmerstimmen

“

Unschlagbar gut durch unglaubliche Praxisnähe, Übungsmöglichkeiten und Sympathie und Professionalität des Referenten.

K. Englert, GBI Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank

“

Inhaltlich sehr gute Darstellung der Inhalte, untermauert mit praxisnahen Beispielen.

P. Büchel, Finanz Informatik GmbH & Co. KG

Wählen Sie Ihren Termin

14. und 15. April 2025 in Köln

13. und 14. Mai 2025 in Frankfurt/M.

16. und 17. Juni 2025 in München

Diplomatisch in Gesprächen und Verhandlungen

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

Die Grundprinzipien der Diplomatie

- Ist diplomatisches Agieren noch zeitgemäß?
- Was bedeutet diplomatisch sein? Ist Diplomatie nur etwas für „Weicheier“?
- Wie auftreten? Eloquent in der Beziehung, klar in der Sache!
- Rasch Sympathie gewinnen
- Brücken bauen – der Smalltalk und die Regeln
- Vom Smalltalk geschickt zum Verhandeln überleiten
- Erfolgreich argumentieren

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 „Die ganze Welt ist eine Bühne“

- Open Clinic – die Gesetze öffentlichen Auftretens
- Sind Sie sich im Klaren, dass Sie eine Rolle spielen?
- Definieren Sie Ihr Rollenbild
- Wie wollen Sie Ihre Rolle spielen?
- Sie lernen, Ihre Rolle gut zu verkörpern

Real World Coaching Clinic: Arbeiten Sie an Ihrem professionellen Auftritt

13.00 Business Lunch

14.15 Die verbale Kommunikation

- Kommunikative Modelle
 - Vier Seiten einer Nachricht – auf versteckte Botschaften achten lernen
 - Inselmodell – den anderen verstehen
- Wie sollten Sie kommunizieren?
 - klar
 - ehrlich
 - wertschätzend
- Gewaltfrei reden – Du-Botschaften vermeiden, Ich-Botschaften verwenden
- Die Gefahr der „Ja, aber“-Konstruktion
- Von der Kraft des Zuhörens
- „Page“ – parallele Geschichten

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Die nonverbale Kommunikation

- Fünf Kernpunkte der Körpersprache
- Haltung annehmen – was aus Ihrer Körperhaltung lesbar ist
- Präsenz zeigen – drei Quellen der Präsenz
- Wie Sie mit dem Körper Führungsanspruch ausdrücken
- Verhalten im Raum – der richtige Umgang mit Distanz und Nähe
- Hoch-Tief-Status – die Machtbalance wahren



17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre offenen Fragen

Ende des Seminartages und anschließend Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Ihr Seminarleiter



Christoph Posselt
Berater,
Christoph Posselt,
Berlin

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Kommunizieren mit Stil und Fingerspitzengefühl

9.00 Es geht weiter

- Vorstellung der Themen des zweiten Seminartages und Klärung Ihrer Fragen vom Vortag

Kreative Lösungen finden

- Techniken kreativer Lösungsfindung
- Vier Etappen kreativer Arbeit
- Umgang mit Totschlagargumenten
- Psychologische Fallen

Verhalten im Konflikt

- Konflikte verstehen
- Werkzeuge zur Konfliktbewältigung
- Wie Sie die Führung erringen und behalten

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 „Wer argumentiert, verliert!“

- Das Wechselspiel von Selbstbehauptung und Entgegenkommen
- Gegnerische Positionen verstehen, anerkennen und nutzen
- Unfaire Argumente – die Vergangenheits- und die Generalisierungsfalle vermeiden
- Vorsicht Killerphrasen! – Totschlagargumente erkennen und entschärfen
- Ihr Gegenüber überzeugen vs. „missionieren“
- Mit Fragetechniken den Gesprächspartner führen
- So verkaufen Sie Ihre Ideen, Vorstellungen und Themen



12.15 Business Lunch

13.30 Argumentieren unter Druck

- Vorbereitung vs. Überraschung
- Wie Sie Zuspitzungen vorbeugen bzw. auflösen
- Umgang mit aggressiven Typen und dem eigenen Stress
- Umgang mit negativen Emotionen – die Fassung bewahren
- Rollenkonflikte vermeiden

Ein anhaltendes NEIN überwinden

- Wie Sie in schwierigen Situationen bestehen – von Verhandlungsexperten lernen
- William Ury (Harvard) und die fünf Schritte, ein hartnäckiges NEIN zu überwinden
- Das Wundermittel gegen Bedenkenträger – von kreativen Lösungen profitieren

15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Techniken für diplomatische Verhandlungen

- Gute Vorbereitung ist die halbe Miete – wie bereiten Sie eine Verhandlung effektiv vor?
- Etappen einer Verhandlung
- Wann ist es sinnvoll zu kooperieren und wann ist eine Konfrontation unvermeidlich?
- Die Win-win-Regel in der praktischen Anwendung
- Wie Sie Blockierer außer Gefecht setzen

16.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

Ende des Intensiv-Seminars ca. 17.00 Uhr

Ihr Seminarleiter

Christoph Posselt



Diplomatie lernen?

Setzen Sie auf die Drei-Schritt-Methode!



👤 Claudia Blum

Mit dem Kopf durch die Wand – das ist nicht der richtige Weg. Es ist zwar natürlich, dass wir, insbesondere in emotionalen Situationen, mit einem Konter reagieren möchten – das liegt für viele Menschen in der eigenen Natur. Aber umso größer ist die Herausforderung, uns zunächst zu besinnen und über den konstruktiveren, diplomatischeren Weg zum Ziel zu kommen. Und das gelingt mit wesentlich weniger Stress, wenn Sie ein paar einfache Grundregeln befolgen.

Für Diplomatie gibt es ein paar Grundvoraussetzungen

Zum einen ist es wichtig, Ihrem Gegenüber Wertschätzung und Respekt entgegen zu bringen. Versuchen Sie ohne Vorurteile und mit echtem Interesse, eine Beziehung aufzubauen, beispielsweise durch Small Talk oder aufmerksames Zuhören. Dadurch entsteht ein Verständnis bei Ihrem Gesprächspartner, welches automatisch dazu führt, auf Augenhöhe zu kommunizieren.

Die Kunst des Zuhörens

Zum anderen sollten Sie lernen, zuzuhören. Diese Art der Kommunikation beherrscht nicht jeder, denn sie erfordert, dass wir uns selbst zurücknehmen und uns auf das Gespräch einlassen. Es schafft aber auch eine gewisse Überlegenheit, denn wir lernen etwas über den Anderen. Zuhören ermöglicht uns, die Einstellungen und Ansichten des Gesprächspartners einzuschätzen und eine Beziehung zu ihm aufzubauen. Bei der Durchsetzung unserer eigenen Interessen können wir dann auf jeden Fall punkten.

Die Drei-Schritt-Technik als Werkzeug der Diplomatie

Eine Methode, mit der wir auch unangenehme Situationen diplomatisch ansprechen können, ist die Drei-Schritt-Technik. Dies ist ein Paradebeispiel für geschickte Kommunikation mit Fingerspitzengefühl:

- Schaffen Sie einen positiven Einstieg in das Gespräch.
- Machen Sie den Missstand deutlich.
- Formulieren Sie Ihre Bitte und sagen Sie Ihrem Gegenüber, was Sie sich als Verbesserung wünschen.

Wichtig dabei ist es, die Aussagen wirklich kurz auf den Punkt zu bringen. Reden Sie nicht um den heißen Brei, denn die Aufmerksamkeit Ihres Gesprächspartners soll nicht von den wesentlichen Punkten abweichen.

Argumente sind hier fehl am Platz

Viele Experten raten uns, im Rahmen der Diplomatie auf den Austausch von Argumenten zu verzichten. Oft schaukeln sich die Gesprächspartner dabei zu einem Schlagabtausch hoch. Die vorher so sorgsam aufgebaute Beziehung wird gestört, da die Interessen einfach zu weit auseinander liegen. Der Schlüssel liegt eher darin, sich in den Partner hineinzusetzen. Sie müssen seine Ansichten nicht teilen, aber verstehen sollten Sie sie.

Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

www.managementcircle.de/blog

MANAGEMENT CIRCLE®

Warum ist das Seminar wichtig

Wer in Gesprächen oder Verhandlungen immer mit dem Kopf durch die Wand will, erzeugt Gegenwehr.

Kleine Umwege und Fingerspitzengefühl führen oft schneller zum Ziel. Statt mit der Tür ins Haus zu fallen, ist es sinnvoll in sensiblen Verhandlungen das Vertrauen und die Zustimmung Ihres Gegenübers zu gewinnen.

Können Sie Diplomatie lernen? Ja!

Sie überzeugen diplomatisch geschickt, indem Sie einige entscheidende Grundregeln und Tipps beachten!

So profitieren Sie von diesem Seminar

In diesem zweitägigen Seminar trainieren Sie Ihr diplomatisches Fingerspitzengefühl, um in Verhandlungen, Meetings und Präsentationen Ihr Gegenüber für Ihre Interessen zu gewinnen.

Sie lernen,

- ✓ Ihr Auftreten und Ihre Rolle professionell zu gestalten.
- ✓ die wichtigsten Regeln für kritische Gespräche souverän anzuwenden.
- ✓ mit negativen Emotionen gelassen umzugehen und die Fassung zu bewahren.
- ✓ kommunikative Fettnäpfchen zu umschiffen und sich souverän auf jedem Parkett zu bewegen.
- ✓ Techniken für kreative Lösungen in Konfliktsituationen abzurufen und im Gespräch die Führung zu erlangen.
- ✓ das Wechselspiel von Selbstbehauptung und Entgegenkommen zu beherrschen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Christine Welz
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-627
christine.welz@managementcircle.de

Ihr Experte

Christoph Posselt

ist Trainer für Kommunikation, Verkauf und Verhandlungsführung in Berlin. Seine thematischen Schwerpunkte sind Rhetorik, Körpersprache, Präsentations-, Verkaufs- und Verhandlungstechniken sowie Kreativitäts- und Improvisationstechniken. Christoph Posselt hat zahlreiche Trainings u. a. bei der Deutschen Bank, T-Online International, der Deutschen Post/DHL durchgeführt. Er ist zudem Gründungsmitglied des ehemaligen Pantomimen-Ensembles des Deutschen Theaters Berlin.

Zur Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

Dieses Training ist praxisnah aufgebaut und lebt von Ihrer aktiven Mitarbeit. Die Seminarinhalte werden in zahlreichen praktischen Übungen und Rollenspielen direkt in die Praxis umgesetzt und so gefestigt und vertieft.

Lernen Sie in übungintensiver und gleichzeitig entspannter Atmosphäre. Detailliertes Feedback unseres erfahrenen Kommunikationstrainers garantiert Ihnen nachhaltigen Lernerfolg!

Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Ich bin froh, dass ich das gemacht habe.“
- ✓ „Augenöffnend und vertiefend durch Beispiele aus der Praxis. Exzellente Vorbereitung und Struktur. Durch Motivation und Hilfe zur Selbsthilfe erwarte ich eine anhaltende Verbesserung.“
- ✓ „Das Seminar ist ein wahres Erlebnis. Man lernt, Schranken in den Köpfen zu öffnen.“
- ✓ „Fand es sehr gut, dass es sehr praxisnah war.“

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesem und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!



Daniela Rühl
Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Mit Diplomatie zum Ziel

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Leiter und leitende Mitarbeiter aus allen Branchen und Unternehmensbereichen sowie Unternehmensberater und Juristen, die in Gesprächen und Verhandlungen durch diplomatisches Geschick mehr erreichen möchten.

■ 3 gute Gründe, diese Veranstaltung zu besuchen

- Sie möchten kritische Gesprächssituationen diplomatisch geschickt meistern.
- Sie möchten schwierige Verhandlungen mit Fingerspitzengefühl zum Erfolg führen.
- Sie möchten auf jedem Parkett alle kommunikativen Fettnäpfchen sicher vermeiden.

■ Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. April 2025 in Köln 04-93641
Hotel Mondial am Dom Cologne
Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 2063-0
E-Mail: h1306@accor.com

13. und 14. Mai 2025 Eschborn bei Frankfurt/M. 05-93642
Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36,
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800
Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe
fragen Sie bitte unser Team.

16. und 17. Juni 2025 in München 06-93643
Le Meridien München
Bayerstraße 41, 80335 München
Tel.: +49 89 2422 2995
E-Mail: meeting@lemeridienmunich.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M12309
PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Ticketpreis für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. **10% Preisnachlass erhalten Sie** bei der Anmeldung von mehr als 2 Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen. **Sie buchen ohne Risiko: Eine eventuelle Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin kostenfrei.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir den gesamten Ticketpreis. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Seit 35 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

