



AWI

Akademie der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft GmbH

Einladung zum AWI-Seminar

Verhandlungstechniken und Verhandlungspsychologie

- Termin und Ort:** 15. September 2010 (GENO-Haus Stuttgart)
16. September 2010 (Akademiehotel Karlsruhe)
- Zeit:** 9:30 Uhr bis ca. 16:30 Uhr
- Referentin:** Astrid Horváth BDTV, HORVÁTH PERSONALTRAINING
LAB Profile Trainer and Consultant, Autorisierte DISG-r-Trainerin, NLP Trainerin (DVNLP, INNLP)
- Teilnahmegebühr:** 260,- € für Verbandsmitglieder
310,- € für Nichtmitglieder
(inkl. Mittagessen, Tagungsgetränke und Seminarunterlagen)
- Zielgruppe:** Mitarbeiter/Führungskräfte aus Verwaltung/Bestandspflege und Vermietung
- Anmeldeschluss:** Jeweils 1 Woche vor Seminarbeginn

Seminarbeschreibung

Dieses Seminar verbessert Ihre Fähigkeit, Gespräche und Verhandlungen zusätzlich zu den sachlichen Inhalten auch psychologisch zu führen. Typische „Missverständnisse“ werden deutlich reduziert und nützliche Argumente wirksam im Dialog eingesetzt.

Inhalte:

- Verhandlungstechnik und Verhandlungspsychologie für Ihre Praxis – Beispiele aus Unternehmen der Wohnungswirtschaft
- Psychologische Elemente für den Gesprächsrahmen und die Fragetechnik
- Handlungsmotive und Entscheidungsgründe des Kunden – wie Argumente kundenwirksam formuliert werden
- Die eigentlichen Ziele des Gesprächspartners erkennen – verdeckte und offene Kommunikation
- Den Punkt der größten Kompromissbereitschaft des Kunden nutzen
- Tipps: Wenn die „Chemie“ nicht stimmt – wie kann ich die Atmosphäre psychologisch positiv beeinflussen?
- Aktionsplan und Handlungsanleitung (Checkliste) für Ihre Praxis
- Simulierte Rollenübungen in Kleingruppen mit qualifiziertem Trainerfeedback

Ihr Nutzen:

- Sie setzen Ihre Fähigkeiten wirksamer für die erfolgreiche Gesprächsführung ein
- Sie lernen nützliche und praxiserprobte psychologische Kommunikationstechniken
- Sie entwickeln Ihre Souveränität und Selbstsicherheit für Verhandlungen weiter

**Bei Rückfragen steht Ihnen
das AWI-Team gerne
zur Verfügung.**

