



## (Sich) überzeugend präsentieren durch Selbstführung II: Überzeugen – verhandeln – einfordern – sich behaupten

Maria Lammerding-Köppel und Barbara Meffert  
Tübingen, 10.03.2020

- Kursprinzip:** Kurze theoretische Impulse, möglichst viele praktische Übungen, Diskussion und Austausch
- Ziel:** Aktivierung und Aktualisierung Ihres (Erfahrungs-)wissens, Arbeit an einem zielorientierten Verhandlungs- und Kommunikationsstil im beruflichen Kontext
- Hinweis:** Änderungen im Programmablauf nach Bedarf der Gruppe möglich.

- 8:30 **Begrüßung, Organisatorische Hinweise.**  
Erfahrungen aus dem ersten Kursteil  
**Selbst- und Fremdführung im beruflichen Kontext – Schwierige Kommunikationssituationen I**  
**15-minütige Pause**  
**Individuelle Positionsbestimmung**  
Inneres Team: Von Antreibern und Blockierern  
**Mit Feedback leiten**
- 12.00-13.00 Mittagspause
- 13.00 **Schwierige Kommunikationssituationen II:**  
Abgrenzung - Änderungsmöglichkeiten durch alternative Strategien  
**15-minütige Pause integriert**  
Offene Fragen und Antworten  
Evaluation
- 16:30 Ende der Veranstaltung

