

Der Umgang mit schwierigen Zeitgenossen

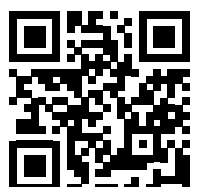
Besserwisser, Querulanten und Störenfriede durchschauen und ausbremsen



Ihr Konflikt-Experte und Top-Trainer Stefan Cypionka

Erleben Sie das Original mit dem „Erfinder“ des Seminarthemas „Der Umgang mit schwierigen Zeitgenossen“

- Trainieren Sie die **8 besten Taktiken** im Umgang mit schwierigen Personen
- Lernen Sie, wie Sie die **7 häufigsten „Problemcharaktere“** sicher steuern
- Erfahren Sie, wie Sie **heikle Situationen** schnell **erkennen** und unter **Kontrolle bringen**
- Erhöhen Sie Ihr **Durchsetzungsvermögen** und behalten Sie Ihre Emotionen im Griff
- Setzen Sie die **Techniken der „spannungsfreien“ Gesprächsführung** gekonnt ein
- Gewinnen Sie Menschen die anders „ticken“ für sich und **schaffen Sie Vertrauen**



Inhalt

Warum der Umgang mit manchen Menschen so schwierig ist

- Die 7 häufigsten „Problemcharaktere“
- Erkennen Sie, welcher Typ für Sie der schwierigste ist – Strategien für Ihr Verhalten

Methoden, mit Ärger umzugehen

- Lernen Sie eine bewährte Formel kennen, durch die Sie Wut und Ärger „in Luft“ auflösen
- Alle Beteiligten konstruktiv in die Lösungsfindung einbinden

In 8 Schritten schwierige Menschen steuern, statt von ihnen gesteuert zu werden

- Mit Menschen umgehen, die anders sind als Sie
- Heikle Situationen selbst in die Hand nehmen

Techniken der „spannungsfreien“ Gesprächsführung

- Kommunikationstechniken für mehr Durchsetzungskraft
- Schlagfertig antworten und ausdrucksstarke Formulierungen einsetzen

Wie Sie Ihr Durchsetzungsvermögen erhöhen

- Eigenverletzung minimieren: Erkennen Sie, wann Ihr Selbstwertgefühl untergraben wird
- Warum Sie sich nie auf das Niveau Ihres „Problempartners“ begeben sollten

Gewinnen Sie „Problempersonen“ für sich

- Übereinkünfte herstellen – auch bei unterschiedlichen Interessenfeldern
- Gratwanderung zwischen Kollegialität und Autorität erfolgreich meistern

Gute Zusammenarbeit auch mit schwierigen Menschen

- Konstruktives Wutmanagement: Emotionen im Griff behalten
- Verbale und nonverbale Kommunikation gezielt einsetzen

Assertorik – die neue Maßeinheit, um erfolgreich zu kommunizieren

- Durch Assertorik Reibungsverluste verringern
- Vertrauen schaffen: Beziehungsmanagement als Fundament für Ihre Kommunikation

»Früher habe ich mich mit euch auseinander gesetzt – heute setze ich mich mit euch zusammen. Graffito

Ihr Trainer

Stefan Czypionka, Managementtrainer, Coach, Berater, Buchautor und Gründer der SC Training Group. Mit mehr als 15 Jahren Berufserfahrung und über 40.000 zufriedenen Teilnehmern garantiert er spezifisches Branchen-Know-how und hohen Praxisbezug in seinen Veranstaltungen. Er ist Initiator des Themas »Der Umgang mit schwierigen Partnern«, welches zu einem der erfolgreichsten Seminarthemen Deutschlands zählt. Im deutschsprachigen Raum hat er sich als Coach, vor allem im Top-Management renommierter Unternehmen, einen Namen gemacht.

»Trainerqualifikation und Seminarinhalte: Bestnote

Süddeutsche Zeitung

Jetzt schnell und bequem online anmelden!

www.iir.de/direkte-anmeldung

oder ausfüllen und faxen an: 0211/9686-4040

Zusätzliche Programm-Informationen finden Sie unter:

www.iir.de/zeitgenossen

Ja, ich nehme teil zum Preis von € 1.999,- zzgl. MwSt. p.P.

am 2. und 3. Juli 2014 in München (P2400345M012)

Hotel Excelsior

Schützenstraße 11, 80335 München, Telefon: +49 (0) 89/55137-0

am 30. September und 1. Oktober 2014 in Frankfurt (P2400344M012)

Maritim Hotel Frankfurt

Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt, Telefon: +49 (0) 69/7578-0
Das Tagungshotel lädt die Teilnehmer am Abend des ersten Seminartages herzlich zum Umtrunk ein.



Ja, ich abonniere den kostenlosen Newsletter Führung/ Persönlichkeitsentwicklung per Mail (erscheint monatlich).

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen. [Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211/9686-3333.]

| | |
|---|-------------|
| Name | |
| Position/Abteilung | |
| Telefon | Fax |
| E-Mail | Geburtsjahr |
| Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein Zusendung per Fax: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein | |
| Firma | |
| Anschrift | |
| Anmeldung erfolgt durch | |
| Position | |
| Datum, Unterschrift | |



Beachten Sie auch unsere Rabatte für Gruppenbuchungen!

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen!
Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen erhält 10%, der dritte 15% Rabatt!