

Kommunikation statt Konfrontation®

Strategische Gesprächsführung, Mandantenservice und effizientes Verhandeln im anwaltlichen Alltag

- ein eintägiges Grundlagenseminar-

Überlegungen:

Ein dreiteiliges Seminar wird die Referendare der Justizbehörden Hamburg auf den Kommunikationsalltag im Rechtsanwaltsberuf vorbereiten.

Alltagsrelevante soft-skills, methodenreich und übungsintensiv präsentiert, sind Gegenstand dieses Seminars.

Die drei Teile bauen aufeinander auf. Eine Begrenzung der Personenzahl auf 20 ist wegen der hohen Übungsanteile notwendig.

Die Hamburger Kommunikationstrainerin Johanna Busmann, trainiert und berät Anwaltskanzleien in Deutschland und Österreich seit 1990. Ihre kleinste Kanzlei hat drei Anwältinnen in Süddeutschland, ihre größte 2400 weltweit. Informieren Sie sich bitte unter www.busmann-training.de

Programm:

1. Teil : Grundlagen der Kommunikation

- Von der Kunst, jemanden zum Reden und zum Schweigen zu bringen
- Aktiv zuhören, Ich-Botschaften, Paraphrasierung, Fragetechniken
- Hinderliche und förderliche Techniken im Gespräch
- Fragetechniken: Wer fragt, führt. Wer klug fragt, führt effektiver.
- Funktion und Wirkung der verschiedenen Frageformen
- Je weniger Sie reden, desto mehr bekommen Sie heraus.

2. Teil : Das Mandantengespräch

- In sechs Schritten zu einem gelungenen Mandantengespräch
- Das Ziel macht der Mandant, den Weg dahin der Anwalt !
- Wie schaffe ich ein Vertrauensverhältnis mit wildfremden Menschen?

3. Teil: "Verhandle nie aus Furcht und fürchte nie eine Verhandlung" (Kennedy)

- Die "Beziehungsebene neutralisieren"
- Verbale und non-verbale Strategien des Einstiegs in eine schwierige Verhandlung
- Verhandlungstricks im anwaltlichen Alltag