


+1 Nächste Buchung sichert die Durchführung! ⓘ

Professionelle Gesprächsführung

Souverän kommunizieren, Konflikte lösen, überzeugend argumentieren und erfolgreich verhandeln

Beginn: 22.06.2026 - 09:00 Uhr	 Ostfildern	Veranstaltungsnr.: 36398.00.001	Präsenz
Ende: 23.06.2026 - 16:00 Uhr		Leitung	EUR 1.350,00 (MwSt.-frei)
Dauer: 2,0 Tage		<u>Dipl.-Ing. (BA) Mario Neumann</u> Freiberuflicher Trainer + Berater	Mitgliederpreis ⓘ EUR 1.215,00 (MwSt.-frei)

BESCHREIBUNG



Als Handout zum Seminar erhalten Sie das Buch „Projekt Kompass“ von Mario Neumann

Kostenlose
Webinarreihe mit
Mario Neumann
[Jetzt anmelden](#)

Erfolgreiche Projekte sind ohne Kommunikation nicht denkbar. Tagtäglich ist es unerlässlich, Gespräche zu führen mit Kollegen, Vorgesetzten, Agenturen oder Dienstleistern. Aber erreichen Sie in diesen Gesprächen immer, was Sie wollen? Sind Sie in der Lage, sich in den entscheidenden Momenten mit Ihrer Meinung durchzusetzen? In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie mit einer überzeugenden Kommunikation, guten Argumenten und einer souveränen Gesprächsführung schneller an Ihr Ziel kommen.

Menschliche Kommunikation verstehen

Wie oft erleben wir es, dass ein ursprünglich sachlicher Dialog plötzlich eskaliert. Dann fragen sich alle irritiert, wie das passieren konnte. Mario Neumann gibt Ihnen hierauf eine Antwort. Mit der Transaktionsanalyse präsentiert er eine effektive Methode, mit der das menschliche Verhalten leicht und verständlich erklärt wird. Mit ihr werden Konflikte erfolgreicher gelöst und das eigene Verhalten verbessert sich

Schritt-für-Schritt.

Gewinnende Konfliktlösungen

Konflikte sind normal in Projekten und liegen oft schon in der Natur der Sache: Mitarbeiter kennen sich erst seit kurzer Zeit. Die Beteiligten verfolgen unterschiedliche Ziele. Der Auftraggeber hat „politische“ Absichten. Über kurz oder lang lähmen Konflikte die Arbeit. Wir können sie jedoch als Chance nutzen, uns mit eben diesen unterschiedlichen Interessen, Meinungen und Vorstellungen auseinanderzusetzen und dabei kreative Lösungen entwickeln.

Erfolgreiche Verhandlungsführung

Erreichen Sie in ihren Verhandlungen immer das erwünschte Ergebnis. Verhandlungskompetenz ist eine essenzielle Fähigkeit, um mit Auftraggebern, Lieferanten, Kunden oder anderen Beteiligten zu guten Vereinbarungen zu kommen. Viele – auch sehr erfahrene Projektleiter und Führungskräfte – könnten deutlich mehr erreichen, wenn sie in Verhandlungen bewusster agieren würden.

Erfolg ist, wenn erfolgt, was ich will

Gute Ideen oder umfassendes Wissen allein reichen oft nicht aus, um den Gesprächspartner zu überzeugen oder gar zu begeistern. Wer seine Interessen vertreten will, der muss gut argumentieren können. In dieser Situation braucht man ein vernünftiges Konzept, eine bestechende Argumentation und eine lückenlose Vorbereitung. Doch Achtung: Argumentieren lernen ist kein Spaziergang! Es erfordert – wie das Erlernen einer fremden Sprache – ausreichend Wissen und vor allem viel Übung.

Ziel der Weiterbildung

In dieser Weiterbildung stärken Sie Ihre Kommunikationskompetenz für anspruchsvolle Situationen im beruflichen Alltag. Sie lernen, Gespräche zielgerichtet und strukturiert zu führen, Konflikte souverän zu lösen und Ihre Interessen überzeugend zu vertreten.

Das Training vermittelt praxisorientierte Methoden – wie Transaktionsanalyse und effektive Gesprächsleitfäden – die Ihnen helfen, auch unter Druck klar, souverän und lösungsorientiert zu kommunizieren. Sie lernen außerdem, überzeugende Argumente für Ihre Anliegen zu formulieren. Sie arbeiten in zahlreiche Übungen an Ihren eigenen Praxisfällen und erhöhen damit nachhaltig Ihre Wirkung in Gesprächen, Verhandlungen und Konfliktsituationen.

METHODIK

Impulsvortrag, Gruppenarbeit mit praktischen Übungen, Tipps und Tricks zur praktischen Umsetzung.

Die vorgestellten Werkzeuge und Methoden wenden Sie im Workshop direkt auf Ihre eigenen Projekte und Aufgaben an und üben an Ihren konkreten Beispielen mögliche Lösungsansätze. Der Transfer in die Praxis und an Ihren Arbeitsplatz wird Ihnen damit optimal gelingen.

IMMER TOP!

Unser Qualitätsversprechen



Seit über 65 Jahren gehört die Technische Akademie Esslingen (TAE) mit Sitz in Ostfildern – nahe der Landeshauptstadt Stuttgart – zu Deutschlands größten Weiterbildungs-Anbietern für berufliche und berufsvorbereitende Qualifizierung im technischen Umfeld. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Egal ob Seminar, Zertifikatslehrgang oder Fachtagung, unsere Veranstaltungen sind stets abgestimmt auf die Bedürfnisse von Ingenieuren sowie Fach- und Führungskräften aus technisch geprägten Unternehmen. Dabei können Sie sich stets zu 100 Prozent auf die Qualität unserer Angebote verlassen. Warum das so ist?

PROGRAMM

Montag, 22. Juni 2026

9:00 bis 16:30 Uhr (inkl. Pausen)

Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch Mario Neumann
- Überblick über Seminarziele und Agenda

Konfliktebenen

- Arten und Ebenen von Konflikten
- Typische Konfliktsituationen im Alltag
- Lösungsstrategien für verschiedene Konflikte

Transaktionsanalyse

- Kommunikationsdynamiken verstehen
- Das Modell der ICH-Zustände

REFLEXION Individuelles Kommunikationsverhalten

Gesprächsführung

- Aktivieren – Verstehen – Übereinstimmen

- Leitfaden für Gesprächsführung

ÜBUNG Konfliktgespräche führen Vorbereitung mit 4 Ohren

ÜBUNG Delegations-, Controlling-, Kritikgespräche

Nein sagen lernen

- Verschiedene Möglichkeiten, Nein zu sagen

Dienstag, 23. Juni 2026

8:30 bis 16:00 Uhr (inkl. Pausen)

ÜBUNG Eine kleine Verhandlungsübung

Verhandlungsaspekte

- Die Kunst, Interessen zu verstehen
- Best Alternative to Negotiated Agreement

SIMULATION Aufträge, Verträge und Probleme im Projekt verhandeln

Einflussnahme

- Umgang mit schwierigen Charakteren
- Das DISG Modell als Gesprächsleitfaden

REFLEXION Kommunikation auf den Gegenüber anpassen

Argumentation

- Überzeugungskraft entwickeln
- Leitfaden für eine gute Argumentation

ÜBUNG Argumente überzeugend vortragen

Abschlussrunde

- Eine kurze Zusammenfassung des Seminars
 - Abschließendes Feedback der Teilnehmer
-

TEILNEHMER:INNENKREIS

- Fach- und Führungskräfte verschiedener (Führungs-) Ebenen und Bereiche
- Team- und Gruppenleitung
- Projektleitung

REFERENT:INNEN

Dipl.-Ing. (BA) Mario Neumann

Freiberuflicher Trainer + Berater

Warum muss das Training von Projektmanagement immer trocken sein – aus Checklisten, Regeln, Methoden alleine bestehen? Diese Frage stellte sich Mario Neumann bereits vor 30 Jahren, als er seinen Job als Projektleiter bei Hewlett-Packard antrat. Klar war: Für gute Projektmanager sind Projekte ein Abenteuer – und so muss auch ein Training gestaltet sein. In den darauffolgenden 15 Jahren durchlief er verschiedene Stationen im Unternehmen bis zum Coach und Sparringspartner für Projektmanager. In dieser Zeit und seit 2008 als selbstständiger Berater entwickelte er seine Methoden, die Projektmanagement erlebbar machen, lebendig und praxistauglich. Seine zahlreichen Bücher zum Thema sind längst ein Must-have für viele Projektleiter geworden.

Zu seinen Referenzkunden zählen namhafte Unternehmen wie Microsoft, das ZDF oder die Würth-Gruppe. Aber auch eine ganze Reihe von kleinen und mittelständischen Unternehmen konnte er von seiner Arbeit überzeugen. Außerdem erhielt Mario Neumann zahlreiche Auszeichnungen, u.a. den Deutschen Weiterbildungs-Innovationspreis.

Weitere Veranstaltungen

[Projektmanagement für kleinere Projekte](#)

[Leistungsstarke Teams führen](#)

[Veränderungen erfolgreich gestalten](#)

[Projektmanagement in der Medizintechnik](#)

VERANSTALTUNGSORT UND HOTEL

Technische Akademie Esslingen

An der Akademie 5

73760 Ostfildern



[☞ Anfahrt](#)

Die TAE befindet sich im Südwesten Deutschlands im Bundesland Baden-Württemberg – in unmittelbarer Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart. Unser Schulungszentrum verfügt über eine hervorragende Anbindung und ist mit allen Verkehrsmitteln gut und schnell zu erreichen.

Hotelübernachtung benötigt?

Über den nachfolgenden Link finden Sie nahegelegene Hotels in direkter Umgebung zu TAE-Konditionen:

[☞ Hotelbuchung](#)

GEBÜHREN UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Teilnahme beinhaltet [Verpflegung](#) sowie ausführliche Unterlagen.

Preis:

Die Teilnahmegebühr beträgt:

1.350,00 € (MwSt.-frei)

Fördermöglichkeiten:

Bei einem Großteil unserer Veranstaltungen profitieren Sie von bis zu 70 % Zuschuss aus der [ESF-Fachkursförderung](#).

Bisher sind diese Mittel für den vorliegenden Kurs nicht bewilligt. Dies kann verschiedene Gründe haben. Wir empfehlen Ihnen daher, Kontakt mit unserer [Anmeldung](#) aufzunehmen. Diese gibt Ihnen gerne Auskunft über die Förderfähigkeit der Veranstaltung.

Weitere Bundesland-spezifische Fördermöglichkeiten finden Sie [hier](#).

Inhouse Durchführung:

Sie möchten diese Veranstaltung firmenintern bei Ihnen vor Ort durchführen? Dann fragen Sie jetzt ein individuelles [Inhouse-Training](#) an.