

"Kluge Mädchen kommen überall hin"

- Selbstbild, Durchsetzung und Effizienz im Alltag von Anwältinnen -

Intensivseminar nur für Frauen!

Frankfurt, 3. und 4. März 2002

Was tun, wenn

- Sie als Anwältin es schwerer haben als Ihre männlichen Kollegen?
- Ihre Kompetenz eher angezweifelt wird als die Ihres Soziums?
- Ihre Argumente nicht (an-) gehört werden?
- Ihre Wirkung mit Ihrer Absicht nicht verwandt ist?
- Ihr Selbstbild "inkongruent" ist und Sie bremsen?
- Sie zu wenig ehrliches und konstruktives feedback bekommen?



Und was tun, wenn die Fragen richtig frech werden?

"Schrille" Stimmen, "unstrukturierte" Gesprächsführung, "emotionale" Ausfälle, "eifrige" Argumentation, "beleidigtes" Schweigen oder "hysterisches" Weltverstehen sind ja angeblich typisch für Frauen. Ziehen Sie sich, verehrte Anwältin, diesen **Zicken-Schuh** manchmal auch selbst an?

Gestaltungswille, Zielgenauigkeit und Kommunikationslust sind untrennbare Bestandteile eines "kongruenten" **Selbstbildes** im Anwaltsberuf. Lieben Sie Ihren Beruf eigentlich?

Effizienz ist lernbar!

Trainieren Sie in diesem übungsintensiven Seminar Ihre **Durchsetzung** in Mandanten- und Mitarbeitergesprächen sowie in Verhandlungen. Nehmen Sie sogenannte "**weibliche Gesprächsmuster**" kritisch unter die Lupe und feilen Sie an Ihrem **Selbstbild**. Beleuchten Sie kritisch die notwendige **Gratwanderung** zwischen "Mitfühlen" und "Mitleiden" und verbessern (oder finden!) Sie Ihren **eigenen Stil** mit Hilfe von **Video-Aufzeichnungen**. Genießen Sie die Entwicklung einer realistischen **Selbsteinschätzung** durch das professionell gesteuerte **feedback** Ihrer Kolleginnen. Üben Sie **Argumentationstechniken** für Verhandlungen und versachlichen Sie **Konflikte**. Freuen Sie sich auf **Honorargespräche** und zeigen Sie auch sonst offen Ihre **Kompetenz!**

PROGRAMM :

Kein Schritt vor die Tür, wenn du nicht weißt, wohin!

- Bevor's losgeht: Rollenklarheit (Wer bin ich?) und Zielbewußtheit (Wo will ich hin?)
- eigene Interessen bewußt machen und (Um-) Wege einplanen
- Welt, Werte und Verhandlungsspielräume des anderen erkennen
- Eigene Schwächen verstehen, liebevoll belächeln und effektiv nutzen !

" Gewonnen wird im Kopf, gestolpert auch.."

- Von Selbstmanagement, Rolle und vorweg genommenen (Miß-) Erfolgen
- "self-fulfilling prophecy" und andere selbstgemachte Dramen
- Das Selbstbild schafft die Umstände. Nicht umgekehrt!

Verhandle nie aus Furcht, und fürchte nie eine Verhandlung." (J.F. Kennedy)

- Grundregeln der Kommunikation
- "Weibliche" Gesprächsmuster und ihre männliche Entsprechung
- Psychologie der Verhandlungssituation

Nicht Ihr Können zählt, sondern was davon ankommt.

- Kompetenz verkaufen, Verbindlichkeit schaffen - wie geht das ?
- In sechs Schritten zu einem gelungenen Mandantengespräch
- Das Ziel macht der Mandant, den Weg dahin seine Anwältin!
- Mitfühlen oder Mitleiden? Eine notwendige "weibliche" Gratwanderung

"Wenn du was von jemandem willst, laß ihn reden"

- "Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören als " Türöffner "
- Fragetechniken Motivation und Durchsetzung
- Die "Strategie 102" und andere Verhandlungstricks
- Strategien, das "nein" zu entkräften
- Die Anwaltssprache ist nicht von vornherein für Nicht-Juristen verständlich !
- Das Prinzip KPP: kurz, prägnant, präzise

Ohne Moos nix los - Das Reden über's liebe Geld

- Über's Geld reden...Was macht es bloß so schwer?
- Von selbstgemachten Hindernissen und anderen Wägbarkeiten...
- Was bin ich wert? Und woher weiß ich das?
- Leistung und Gegenleistung gehören zusammen

Beschwerdemanagement und Einwandbehandlung - der Ernstfall ...

- Hilfe ! Der Mandant / Kollege / Richter will nicht so wie ich !
- Vorwänden von Einwänden, Killerphrasen von berechtigten Beschwerden unterscheiden
- Unterschiedliche Reaktionen auf diese Kritikformen einüben
- Einwände und Kritik in Pluspunkte verwandeln
- Einwände behandeln, Widerstände verringern, Killerphrasen versachlichen
- Eine negative Nachricht verkaufen