

Beeinflussung und Überzeugung

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Was bringt es mir?

Beeinflussung bedeutet nicht nur Überzeugung; es geht darum, ein komplexes Netz aus Verbindungen zu verstehen, die Kontrolle zu haben und die Konsistenz aufrechtzuerhalten.

In der heutigen dynamischen Arbeitswelt ist die Kraft der Beeinflussung und Überzeugung ein entscheidender Faktor.

Stell dir vor, wie deinen Teams ein differenziertes Verständnis für die Kunst und Wissenschaft der Beeinflussung vermittelt wird.

Unsere Learning Journey zu Beeinflussung und Überzeugung wurde entwickelt, um die Teilnehmenden mit den Tools für den Umgang mit komplexen Situationen, für den Aufbau stabiler Beziehungen und für die Förderung positiver Ergebnisse auszustatten.

Mithilfe der 3 Cs (Connection, Control, Consistency – Verbindung, Kontrolle, Konsistenz) befassen sie sich mit den Grundlagen der effektiven Beeinflussung, der Gestaltung von Interaktionen und Entscheidungen zu ihrem Vorteil.

Durch das Verständnis des eigenen Kommunikationsstils und Entscheidungsprozesses gewinnen sie Klarheit darüber, wie sie ihre Stärken einsetzen und welche Bereiche sie verbessern können, um besser Einfluss nehmen zu können.

Wer sollte teilnehmen?

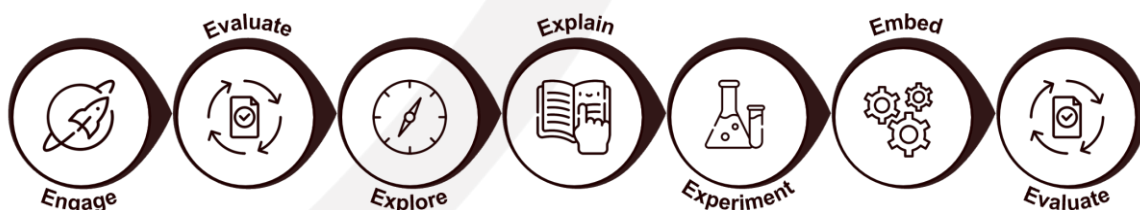
Alle Beschäftigten des Unternehmens.

Gut zu wissen:



Cegos Lernkonzept

Wir verwenden das ganzheitliche und dynamische Cegos Lernkonzept, um Learning Journeys aufzubauen, die mehr als nur ein Bewusstsein für Kompetenzen und Fähigkeiten entwickeln.



Jede Journey bringt die Lernenden dazu, über das reine Wissen hinaus zu lernen, Schritt für Schritt zu erforschen, zu experimentieren und das Gelernte zu verankern, indem sie ihre Fähigkeiten in Leistung umsetzen.

Beeinflussung und Überzeugung

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Durch das Absolvieren dieser Learning Journey werden die Teilnehmenden:

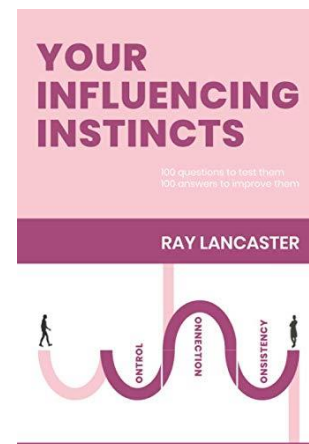
- Das Beeinflussen beherrschen: Sie verstehen die essenziellen Aspekte der Beeinflussung – die 3 Cs, und setzen dieses Wissen in diversen Szenarien ein, was ihre Wirkung verstärkt.
- Ihre Selbstwahrnehmung verbessern: Sie wenden die 3 Cs an, um besseren Einblick in ihren Kommunikationsstil und Entscheidungsprozess zu erhalten, wodurch sie sich selbst verbessern können, was Beeinflussung angeht.
- Lernen, mit Stakeholdern umzugehen: Sie bilden die Stakeholder strategisch ab, indem sie die 3 Cs als Beeinflussungs-Tools verwenden, was für stabilere Beziehungen und beidseitig vorteilhafte Ergebnisse sorgt.
- Den Beeinflussungsprozess entschlüsseln: Sie erhalten ein umfassendes Verständnis des Beeinflussungsvorgangs, von der Initiierung bis zu den gewünschten Ergebnissen, und beherrschen die von erfolgreichen Einflussnehmern angewendeten Techniken.

#MAKINGADIFFERENCE

Ein erprobtes Modell:



Bestseller:



Lernformate:



Blended Learning zugänglich
[LearningHub](#).



Kann in **Präsenz und/oder virtuell** erfolgen, wie es Dir und deinen Teilnehmenden am besten passt.

Dauer: Gesamte Lerndauer 14 Std.



6 Stunden angeleitetes Lernen.



8 Stunden selbstgesteuertes Lernen und Lernen am Arbeitsplatz.

REF: IAP

www.cegos.ch | info@cegos.ch

„Jeder beeinflusst irgend jemanden.“

#TIL
Today | Learned