



Beate Stoye, Ernst-König-Straße 5, 06108 Halle (Saale)

Beirätin für Praxisinhaber\*innen

Dipl.-Päd. Beate Stoye  
Akadem. Sprachtherapeutin

Ernst-König-Straße 5  
06108 Halle (Saale)  
Tel.: (0345) 5 32 39 11  
Fax: (0345) 5 32 39 12  
E-Mail: stoye@dbs-ev.de

Halle (Saale), 23.02.2021

### **Betreff: Fortbildung im Bereich des Praxismanagement**

*Sehr geehrte Praxisinhaber\*innen, sehr geehrte Kollegen\*innen, liebe dbS Mitglieder, und vor allem liebe Selbstständige,*

Verhandeln, ist das ein Thema in der Sprachtherapie?

Die Position von akademischen Sprachtherapeut\*innen gegenüber Ärzt\*innen wird häufig als Bittsteller und selten als Partner wahrgenommen. Sprachtherapeut\*innen müssen oft um eine korrekt ausgefüllte Verordnung kämpfen, bitten oder verhandeln?

Sie verhandeln täglich mit Patienten zum Beispiel um die Therapie in der Mittagszeit oder am Vormittag, da 16.30 Uhr bereits vergeben ist. Sie verhandeln mit Ihren Privatpatienten Ihre Preise. Sie verhandeln mit der verordneten Ärztin um die nach Ihrer fachlichen Meinung wichtigen Fortführung der Therapie. Sie verhandeln mit Ihrer Mitarbeiterin um die wöchentliche Stundenzahl, sie möchte 12 Stunden arbeiten, Sie benötigen sie für mindestens 30 Stunden. Sie verhandeln mit dem Personal der Arztpraxis um die nötige Änderung der Verordnung. Sie verhandeln evtl. mit Ihrer Bank, mit Ihren Kindern, mit Ihrem Partner...

Damit Ihre Verhandlungen für Sie erfolgreich verlaufen, habe ich für Sie eine Fortbildung organisiert:

---

**Einladung zur Fortbildung:**  
**„Verhandeln ist nicht die schlechteste Form des Handelns“ Will Rogers**  
**Verhandeln Sie sicher und souverän**  
**am**  
**Digital: 23./24.04.21**  
**Präsenz: 25./26.06.21**

---

### **Inhalt der Fortbildung:**

#### Vorbereitung einer Verhandlung:

die Vorbereitung ist das Fundament des Erfolges.

#### Verhandlungsrahmen:

der Rahmen ist das Spielfeld. Wie stecke ich meinen Rahmen ab?

#### Verhandlungsgrundsätze:

beherrschen lernen und automatisieren

#### Verhandlungspartner:

Position-Interessen, wie schätze ich meinen Verhandlungspartner richtig ein?

#### Persönlichkeitsprofile meiner Verhandlungspartner erkennen:

wie verhandle ich mit autoritären, narzisstischen Persönlichkeiten?

#### Kommunikation in der Verhandlung:

die richtige Kommunikation als Handwerkszeug einsetzen.

#### Macht in der Verhandlung:

Macht begreifen, einordnen und für sich nutzen.

#### Verhandeln unter Stress:

physiologische und psychologische Prozesse kennen und damit umgehen lernen.

#### Verhandlungsfallen:

kennen, erkennen und richtig reagieren.

#### Verhandlungstaktiken:

kennen und konstruktiv einsetzen.

#### Verhandlung mit Gruppen:

Besonderheiten kennen und gezielt darauf eingehen.

### **Ziele der Fortbildung:**

In diesem Training lernen Sie praxisnah wie Sie sicher und souverän Ihre Verhandlungsziele durchsetzen können.

### **Durchführung:**

Aufgrund der aktuellen Corona - Situation bieten wir dieses Training als **Hybridvariante** an.

Erster Teil: 2 × 3 Stunden online Training.

Zweiter Teil: 1,5 Tage Präsenztraining.

Das Präsenztraining ist wesentlicher Bestandteil, um die Verhandlungsskills bei jedem einzelnen Teilnehmer herauszuarbeiten. Das Präsenztraining ist auf eine Teilnehmerzahl begrenzt (mindestens 6 Teilnehmer, höchstens 12 Teilnehmer), um die Effektivität für jeden Teilnehmer zu gewährleisten.

Es werden die zentralen Verhandlungsskills herausgearbeitet, die ihre Verhandlung zum Erfolg machen. Sie erlangen durch aktive Mitwirkung und Trainerfeedback anwendungsbereite Fähigkeiten und dadurch mehr Verhandlungssicherheit.

**Zielgruppe:** Praxisinhaber\*innen und Führungskräfte

**Referent:**



Dipl.-Kfm. (FH) Jens Hutterer ist seit über 30 Jahren in der Finanzdienstleistungsbranche selbständig und seit über 21 Jahren als Trainer tätig. Zu seinen Kunden zählen große Versicherungsunternehmen, zahlreiche mittelständische Unternehmen, Verbände der Immobilienwirtschaft, aber auch die Mercedes-Benz Bank.

---

**Ort:** deutschlandweit nach Vereinbarung

**Wann:**

**Digital:** Freitag, den 23. April 2021 von 13.30 Uhr – 16.30 Uhr  
Samstag, den 24. April 2021 von 10.00 Uhr – 13.00 Uhr

**Präsenz:** Freitag, den 25. Juni 2021 von 13.00 Uhr – 18.00 Uhr  
Samstag, den 26. Juni 2021 von 9.00 Uhr – 17.00 Uhr

**Samstag, 21.04.2017**

Beginn: 09.00 Uhr

Ende: 18.00 Uhr

**Kosten:**

**Teil 1:** 190,00 €

**Teil 2:** 375,00 € (inklusive der Organisationsgebühr für das Präsenztraining von 65,00€. Die Organisationsgebühr fällt nur an, wenn die Firma Target Bildung & Training den Seminarort stellt. Die Gebühr enthält neben dem Seminarort auch die übliche Seminarverpflegung.)

---

**Anmeldung zur Weiterbildung:**

[stoye@dbs-ev.de](mailto:stoye@dbs-ev.de)

**Mit freundlichen Grüßen**



Beate Stoye

(Beirätin für Praxisinhaber\*innen dbs)