

Inhalt

Einleitung	9
1. Karrierefaktor Assessment-Center	13
Soziale und methodische Kompetenz im Berufsalltag	14
Soziale und methodische Kompetenz im Assessment-Center	18
2. Die Bedeutung von Körpersprache	29
Die zwei Seiten der Kommunikation: Sachebene und Beziehungsebene	29
Die Meinungsbildung der Beobachter	32
3. Die Selbstpräsentation: der wichtige erste Eindruck	39
Vortrag in eigener Sache	39
Der Start ins Assessment-Center	42
Sicher auftreten	45
Frei vortragen	57
Visualisierungen einsetzen	59
Dynamischer Auftritt	66

4. Erfolgreiches Auftreten in der Gruppendiskussion	74
Ihr Auftreten in Besprechungen	74
Die Durchführung der Gruppendiskussion	76
Die Diskussion in Gang bringen	78
Blockbildungen entgegenwirken	83
Spannungen auflösen	89
Engagiert mitdiskutieren	90
Schweigende Teilnehmer einbinden	94
Die Diskussion strukturieren	96
Diskussionsergebnisse visualisieren	98
Mit Zeitmanagement zum Ergebnis	102
5. Durchsetzen im Mitarbeitergespräch	107
Ihr Führungsverhalten	107
Der Ablauf des Mitarbeitergespräches	111
Angemessen Kontakt aufbauen	113
Grabenkämpfe im Gespräch	118
Unentschlossene Vorgesetzte	122
Ergebnisorientierte Gesprächsführung	126
Das Gespräch abschließen	132
6. Taktisch verhandeln im Kundengespräch	136
Unternehmerisches Denken	136
Der Übungsverlauf beim Kundengespräch	139
Souveräner Auftritt	141
Das Gespräch in Gang bringen	142
Kooperation statt Konfrontation	152
Gesprächsblockaden vermeiden	155
Kunden beschwichtigen	159
Einen konkreten Abschluss erzielen	162

7. Professionell präsentieren im Vortrag	167
Ihre rhetorischen Fähigkeiten	167
Die Aufgabenstellung beim Vortrag	171
Die richtige Vortragsposition einnehmen	173
Frei vortragen	180
Durch Medieneinsatz strukturieren und visualisieren	182
Stress- und Verlegenheitsgesten vermeiden	189
Die Zeit im Blick	194
 Auf dem Weg an die Spitze	 198
Register	201
Wir sind für Sie da	207