



Gaby S. Graupner, Trainerin, Unternehmerin, Autorin, Präsidentin der German Speakers Association

Schwierige Gespräche führen ohne Druck

Was HR-Verantwortliche von Verkäufern lernen können

► **Keynote-Vortrag** präsentiert von German Speaker Association
Dienstag, 17. April 2012, 12.15 – 12.45 Uhr, Forum 5

Was machen kleine Kinder, wenn sie ihren Willen nicht bekommen? Sie stampfen mit den Füßen auf, werden hochrot im Gesicht, ballen die Hände zu Fäusten und ihre Worte transportieren eine Mordswut. Mit lauter Stimme fordern sie ihr Gegenüber auf, doch endlich zu tun, was sie sich wünschen. Was machen Sie, wenn Sie Ihren Willen nicht bekommen? Werden Sie hochrot im Gesicht vor Ärger und ballen die Hände zu Fäusten? Das ist eher selten der Fall, oder? Schade, eigentlich. Manchmal wäre einem schon danach. Stattdessen versuchen wir, unser Gegenüber anders zu überzeugen. Wir üben nicht mit geballten Fäusten oder hochrotem Gesicht Druck aus, sondern mit der Androhung von Konsequenzen nach dem Muster „Wenn Du ..., dann ...“

Oft klappt diese Methode ja. Doch wenn es schiefgeht, verlieren wir unser Gesicht auf der ganzen Linie. Gaby S. Graupner hat eine Lösung für dieses Kommunikationsproblem entwickelt: die Konsensitive Gesprächsführung. In ihrem Keynote-Vortrag erklärt die Präsidentin der German Speakers Association, wie Führungskräfte nach dieser Methode auch schwierige Gespräche ohne Druck führen können und so ihren Verhandlungsalltag vereinfachen.

ZUR PERSON: Gaby S. Graupner studierte Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Personalführung. Praktische Erfahrungen erwarb sie während ihrer 20-jährigen Tätigkeit im technischen Vertrieb, davon viele Jahre als Vertriebsleiterin. Die mehrfach ausgezeichnete Keynote-Speakerin gehört heute zu den Top 100 Excellent Trainern.



Thomas Baumer, Gründer und VR-Präsident der CICB Center of Intercultural Competence AG sowie des CACB Center für Assessment und Coaching

Das prognostische Assessment

Wie und warum Fähigkeiten, Potenziale, die persönliche Weiterentwicklung sowie deren Grenzen vorausgesagt werden können

► **Keynote-Vortrag** präsentiert von Speakers Excellence **Mittwoch, 18. April 2012, 11.20 bis 12.05 Uhr, Forum 5**

Die Besetzung von Kaderpositionen, insbesondere bei Top-Führungskräften, erfordert das zuverlässige Erfassen der Persönlichkeit sowie der Möglichkeiten und Grenzen in Bezug auf die Weiterentwicklung. Auch der erfahrenste Menschenkenner kann sich täuschen, auch bewährte Testverfahren können unvollständig sein oder gar falsche Resultate liefern – und Fehleinschätzungen können materiell und immateriell teuer zu stehen kommen.

Das prognostische Assessment wurde in langjähriger Forschung sowie mit der Erfahrung und Analyse aus über 500 Assessments in vielen Unternehmen, auf verschiedenen Kaderstufen und in unterschiedlichem kulturellem Umfeld entwickelt und verfeinert.

Eine präzise Aussage ist möglich: zu vorhandenen Fähigkeiten, zu Potenzialen (Talenten, die noch nicht

oder erst teilweise bekannt oder genutzt sind) und zu erreichbaren Zielen, mit den notwendigen Rahmenbedingungen sowie dem dafür benötigten Zeitraum. Eine Überprüfung der Resultate nach dieser Frist stellt die Nachhaltigkeit sicher.

ZUR PERSON: Thomas Baumer ist Betriebsökonom und hat 20-jährige Erfahrung im Management verschiedener internationaler Unternehmen. Als Assessor führte er bisher über 500 Assessments durch und entwickelte das prognostische Assessment, das – zusätzlich zu den mit bekannten Assessment-Methoden erzielbaren Resultaten wie Stärken / Schwächen der Persönlichkeit sowie Chancen / Risiken hinsichtlich einer zu besetzenden Position – überprüfbare Aussagen zur Weiterentwicklung der Persönlichkeit, zu den dazu benötigten Voraussetzungen sowie zum entsprechenden Zeithorizont erlaubt.