

**Herzlich Willkommen!**

**Die optimale  
Verhandlungstaktik  
im Schuldnergespräch**

**Mini-Workshop**



**TEIL 1:**  
**Drei Grundlagenbereiche  
(Rhetorik, Geld, Probleme)**

**TEIL 2:**  
**Kleiner Workshop mit  
individueller Beratung**



## **Tipps & Tricks der Rhetorik.**

**6 Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.**

**01: Innere Kommunikation!**

**02: Emotionen vor Fakten!**

**03: Simple Kleinigkeiten!**



## **Tipps & Tricks der Rhetorik.**

**6 Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.**

**04: Spaßmomente schaffen!**

**05: Sicherheit ausbauen!**

**06: Intensiver vorbereiten!**



## **Umgang mit Geldthemen.**

**6 Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.**

**01: Geld ist Stressthema!**

**02: Beträge verpacken!**

**03: Spannen nennen!**



## **Umgang mit Geldthemen.**

**6 Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.**

**04: Alternativen aufzeigen!**

**05: Relationen schaffen!**

**06: Vorteile herausstellen!**



## **Problemgespräche steuern.**

**6 Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.**

**01: Gegenfragen stellen!**

**02: Nach vorne blicken!**

**03: Mehr Flexibilität!**



## **Problemgespräche steuern.**

**6 Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.**

**04: Wünsche formulieren!**

**05: Gespräch zurückstellen!**

**06: Pauschalen verbieten!**



# Die ideale Gesprächstaktik.

## Ein vorbildliches Schuldnerggespräch.

- Einleitung:** Auf die emotionale Ebene setzen!
- Thema:** Problem nur als Ausgangssituation.
- Lösung:** Aktiver, schneller Blick nach vorne!
- Alternativen:** Angemessene Mini-Auswahl bieten!
- Flexibilität:** Der Grundgedanke beim Verhandeln.
- Ergebnis:** Verbindliches Fixieren des Vorgehens.
- Eindruck:** Fair, wertschätzend, motivierend!



# Reif für die Insel?

## Fortbildungsinsel.de

