



NEULAND PARTNERS  
FOR DEVELOPMENT & TRAINING

- 
- 
- 
- 

Home Inhouse SEMINARE

Neuland Neuland Events Blog

Agile

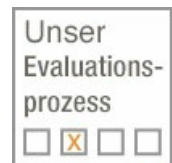
# Gespräche professionell führen



Gespräche Professionell Führen

## Verstehen und verstanden werden: erfolgreiche Kommunikation im Dialog

(4.7 von 5  
Sterne)



Erfolgreiche Gesprächsführung ist ein wesentlicher Schlüssel zu beruflichen Spitzenleistungen, sowohl individuell als auch in Teams und ganzen Organisationen. Wie strukturiere ich ein Gespräch zielführend? Wie schaffe ich es, die Anliegen meines Gesprächspartners zu verstehen und meinen eigenen Standpunkt lösungsorientiert einzubringen? Welche Haltung hilft mir dabei?

In diesem Seminar lernen Sie, auch in schwierigen Gesprächssituationen selbstsicher aufzutreten, unter Druck ergebnisorientiert zu agieren und in der Kontroverse eine stabile, wertschätzende Beziehung zu Ihren Gesprächspartnern aufrecht zu erhalten.



## Dieses Seminar ist für Sie geeignet, wenn ...

Sie vor der Aufgabe stehen, anspruchsvolle Gesprächssituationen zu meistern und dabei eine aufgabenorientierte und zugleich wertschätzende Beziehung zu Ihren Gesprächspartnern aufzubauen und zu fördern. Wir machen Sie mit den Grundlagen professioneller Gesprächsführung vertraut, die Ihnen auch in schwierigen Konfliktgesprächen helfen können.

## Ihr Nutzen

Sie sind auf die Gesprächssituationen gut vorbereitet und haben Techniken für eine effektive Gesprächsführung an der Hand.  
Sie gestalten Ihre Gespräche mit einer wirksamen Mischung aus persönlichem Kontakt, Wertschätzung und klarer Zielorientierung.  
Sie kennen den Einfluss Ihrer eigenen Haltung und inneren

Überzeugungen auf den Gesprächsverlauf und wissen, wie Sie durch Selbstreflexion in eine Haltung kommen, die den ziel- und lösungsorientierten Gesprächsverlauf fördert.

Auch unter Druck bleiben Sie ergebnisorientiert und erhalten die gute Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner.

Sie sind in der Lage, die Perspektive des Mitarbeiters einzunehmen und empathisch zuzuhören.

Im Dialog entfalten Sie persönliche Wirkung und Überzeugungskraft, sprechen selbstsicher Störungen an und bewirken qualifiziertes Commitment.

Sie vermitteln angemessen und wertschätzend konstruktives Feedback, sowohl positiv als auch kritisch.

## Inhalte

Unterscheidung der Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation  
 Die typischen Phasen in Gesprächen gestalten  
 Zur inneren Klarheit finden und eindeutige Botschaften kommunizieren  
 Metakommunikation beherrschen: wirksame Methode zur Konfliktvermeidung und zur Klärung von Störungen  
 Grundhaltungen in Gesprächen (er)kennen und deren Wirkung erleben  
 Bewährte Instrumente und Tools für den Dialog, z.B.

Aktiv zuhören als Grundlage wertschätzender Kommunikation  
 Fragetechniken geschickt einsetzen: Instrumente des Verstehens und der lösungsorientierten Gesprächssteuerung  
 Ausgewählte Argumentationsketten  
 Feedback geben und nehmen mit Hilfe der 3 W's

Ziele transparent und den eigenen Standpunkt verdeutlichen sowie verbindliche Vereinbarungen treffen.  
 Umgang mit herausfordernden und schwierigen Gesprächssituationen und entsprechende Deeskalationsmöglichkeiten.

**Ihr Training findet präsent statt? Die Informationen zu dem Hotel, in dem Ihr Training stattfindet, entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Buchen Sie Ihr Hotelzimmer direkt über die Webseite des jeweiligen Hotels.**

Beginn der Veranstaltung	Ende der Veranstaltung	Veranstaltungsort	Einzelpreis	Anmelden
14.03.2023 - 9:30 Uhr	15.03.2023 - 16:30 Uhr	Online	1.095,00 € (+ gesetzl. MwSt.)	<a href="#">Anmeldung</a>
12.10.2023 - 9:30 Uhr	13.10.2023 - 16:30 Uhr	<u>Raum Fulda</u>	1.095,00 € (+ gesetzl. MwSt.)	<a href="#">Anmeldung</a>

## Kontaktformular

Haben Sie Fragen?



Ob online oder telefonisch. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Ilona Wehner  
Fon +49 661 93414-0

Wir sind von Montag bis Freitag in der Zeit von 8:00 bis 17:00 Uhr für Sie da.

- Ich stimme zu, dass meine Angaben aus dem Kontaktformular zur Beantwortung meiner Anfrage erhoben und verarbeitet werden. Die Daten werden nach abgeschlossener Bearbeitung Ihrer Anfrage gelöscht.  
Hinweis: Sie können Ihre Einwilligung jederzeit für die Zukunft per E-Mail an [info@neuland-partner.de](mailto:info@neuland-partner.de) widerrufen. Detaillierte Informationen zum Umgang mit Nutzerdaten finden Sie in unserer Datenschutzerklärung.

Senden

[Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#) [Datenschutz der](#) [Ihr Weg zu](#)  
[Trainingstools](#) [uns](#)

[Kontakt](#) [Kataloge](#) [Veranstaltungskalender](#) [Anmelden](#) [Der](#)  
[Newsletter](#)

[Startseite](#) [Downloads](#) [Neuland](#) [Ausbildungen](#) [Achtsamkeit und](#)  
[Agile](#) [Fokus](#)

[Barcamp Neues](#) [State of](#) [inhouse2021](#) [Online](#)  
[Lernen](#) [agile](#) [Trainings](#)

[Webinare](#) [Event Booking -](#) [projektmanagement](#) [Beratungsansatz](#)  
[Webinare](#) [Ausbildung „Business“ NP](#)  
[Coach](#)

[Health](#) [Gesundheits-Influencer](#)  
[Journey](#)

[Datenschutz](#)