



NEULAND PARTNERS
FOR DEVELOPMENT & TRAINING

Gespräche professionell führen



(4.3 von 5 Sterne)

Erfolgreiche Kommunikation im Dialog

Erfolgreiche Gesprächsführung ist heute der Schlüssel zu beruflichen Spitzenleistungen. Nutzen Sie deshalb die Techniken der Profis. Wie ein Gespräch zielführend strukturieren? Wie die Anliegen Ihres Gesprächspartners verstehen und den eigenen Standpunkt lösungsorientiert einbringen? 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 Sie für herausfordernde Gesprächsanlässe, wie Mitarbeiter- oder Konfliktgespräche, benötigen.

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 (Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung)

Zur inneren Klarheit finden und eindeutige Botschaften kommunizieren

Metakommunikation beherrschen: wirksame Methode zur Konfliktvermeidung und zur Klärung von Störungen

Kommunikationspsychologische Grundlagen

Grundhaltungen in Gesprächen kennen und deren Wirkung erleben

Bewährte Instrumente und Tools für den Dialog

– Aktiv zuhören als Grundlage wertschätzender Kommunikation

– Fragetechniken geschickt einsetzen: Instrumente des Verstehens und der lösungsorientierten

Gesprächssteuerung

– Feedback geben und nehmen mit Hilfe der 3 W's

Ziele transparent und den eigenen Standpunkt klar machen sowie verbindliche Vereinbarungen treffen

Umgang mit herausfordernden und schwierigen Gesprächssituationen und entsprechende

Deeskalationsmöglichkeiten

Datum, Uhrzeit	Termin-Ende	Ort	Einzelpreis
05.10.2021 - 9:30 Uhr	06.10.2021 - 16:30 Uhr	Raum Fulda	1.095,00 € (+ gesetzl. MwSt.)

Wenn diese Maßnahme präsent stattfindet, kommen die Kosten für Unterbringung und Verpflegung/Tagungspauschale im Seminarhotel zur Teilnahmegebühr hinzu. Mit unseren Tagungshotels haben wir günstige Konditionen vereinbart, die Zahlung leisten Sie dann bitte direkt im Hotel.

Kontaktieren Sie uns!



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

Melanie Bernitzky

Fon +49 661 93414-17

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