



-
-
-
-

Gespräche professionell führen



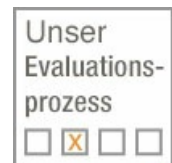
Gespräche Professionell Führen

Verstehen und verstanden werden: erfolgreiche Kommunikation im Dialog

(4.3 von 5
Sterne)

Anmelden →

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.

Termin Eigenschaften

| | |
|----------------|------------------------|
| Datum, Uhrzeit | 26.09.2019 - 9:30 Uhr |
| Termin-Ende | 27.09.2019 - 17:00 Uhr |
| Einzelpreis | 1.095,00 € |
| Ort | <u>Raum Fulda</u> |

+ Save to ▾

Kontaktieren Sie uns!



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.

Name*

Vorname

Firma

Telefon

E-Mail*

Nachricht*

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 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](#)

[Umfragetools](#)

[Neuland](#)

[Ausbildungen](#)

[Agile](#)

[Achtsamkeit und](#)

[Fokus](#)

[State of](#)

[inhouse2021](#)

[Online](#)

[Webinare](#)

[agile](#)

[Trainings](#)

[Event Booking -](#)

[Webinare](#)

ird durch
iserer
erstanden,

[projektmanagement](#)