

Gespräche professionell führen



(4.3 von 5 Sterne)

Verstehen und verstanden werden: erfolgreiche Kommunikation im Dialog

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	29.09.2020 - 9:30 Uhr
Termin-Ende	30.09.2020 - 16:30 Uhr
Einzelpreis	1.095,00 €
Ort	Raum Fulda

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.