

Gespräche wirksam führen

Das Praxis-Seminar

Das Seminar

Die Art der Gesprächsführung entscheidet darüber, ob das Gespräch für alle Beteiligten zu einer WIN-WIN-Situation wird. Ein positives Gespräch bedeutet mehr als nur miteinander reden. Dazu gehören die Basisfertigkeiten wie die richtigen Fragen stellen, aktives Zuhören und das Schaffen eines positiven Kommunikationsklima. Darüber hinaus ist eine authentische Werteorientierung der Garant für Glaubwürdigkeit, Vertrauen, Sympathie und Überzeugungskraft.

Seminarziel:

Sie lernen, wie Sie andere mit Ihrer Kommunikation begeistern, berühren, befähigen, bewegen und mit Ihrem persönlichen Stil überzeugen. Üben Sie, wie Sie Ihre Gesprächsführung möglichst konfliktfrei gestalten und auftretende Konflikte noch im Gespräch erkennen und lösen werden. Dazu entwickeln Sie die Fertigkeiten Alternativen sowie Perspektiven zu finden und zu formulieren, um immer einen plausiblen und alltagstauglichen Konsens zu erreichen.

Durch klare und leicht merkbare Gesprächsstrukturen erreichen Sie Sicherheit und Eloquenz sowie ein überzeugendes Auftreten.

Seminar-Inhalte

- Kommunikation souverän, sicher und zugewandt
- Das Geheimnis vom Zu- und Hinhören
- Fragen richtig stellen
- Die Profidisziplin: Wiederholung und Zusammenfassung
- Der Juwel die: ge`WIEV `te Rückmeldung
- Gemischten Botschaften erkennen und verstehen
- Überzeugung mit klarer Struktur „SKL“
- Der Körper spricht mit
.... und alles was zu Ihrem Erfolg beiträgt

Seminar-Ablauf

Theorie

Begrüßung / IST-SOLL Abfrage

Theoretische Grundlagen der Gesprächsführung

Übungen 1: Aktives Zu- und Hinhören

Übung mit Feedback

Blickkontakt und aktives Zu- und Hinhören

Der „ehrliche“ Small Talk öffnet Türen

Übung 2: Gespräche wirksam führen

Übungen mit Feedback

Feedback geben und sagen was man möchte

WIEV und/oder SKL

Übungen 3: Aktives Zu- und Hinhören II

Übung mit Feedback

Wiederholen und Zusammenfassen

Verständnis prüfen und Vertrauen schaffen

Übung 4: Komplexe Fertigkeiten

Übung mit Feedback

Auf das Wesentliche konzentrieren

Auf Person konzentrieren

Auf Problem konzentrieren

Perspektiven und Alternativen prüfen

Kontakt