

Gesprächstechniken für professionelle Gesprächsführung

Persönlichkeitsentwicklung durch **punktgenaues** Lernen

- ✓ theoretisches Wissen
- ✓ praktische Techniken
- ✓ persönliche Selbsterfahrung

Erfolgreiches Arbeiten und Führen ist ohne Gespräche nicht denkbar - mit Kollegen, Mitarbeitern, Vorgesetzten oder Kunden, mit Partnern, Kindern oder Freunden. Obwohl Gesprächsführung weder Schul- noch Ausbildungsfach ist, erfordert es wie Lesen, Schreiben und Rechnen ganz spezifische Kompetenzen. Wie sich das eigene Können optimieren lässt, um das Gespräch als Mittel der Führung und Zusammenarbeit sinnvoll, zweckmäßig, zielorientiert und rationell zu nutzen, ist eine spannende Aufgabe.

- Workshop mit einer Vielfalt von handlungs- und erlebnisorientierten Aktivitäten sowie praxisbezogenen Fallbeispielen.
- Nutzen Sie die auf der Folgeseite angeführten Lernziele und Lerninhalte als Beispiel, Ideengeber und Ausgangspunkt für die Gestaltung Ihres unternehmensindividuellen Trainings.
- Selbstverständlich entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine maßgeschneidertes Programm für die besonderen Entwicklungsbedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter.

Gesprächstechniken für professionelle Gesprächsführung

Lernziele

- ✓ Sie verfügen über das Basiswissen für Gesprächstechniken zu einer guten Gesprächsführung und können dieses erläutern
 - Gespräche vorbereiten und strukturieren
 - Gespräche partnerschaftlich führen
 - Gespräche steuern
 - Schwierige Gespräche führen
 - Gespräche nachbereiten
- ✓ Sie erkennen das eigene Gesprächsverhalten und potenzielle Entwicklungsmöglichkeiten
- ✓ Sie bereiten Gespräche gezielt vor und strukturieren Gespräche zielorientiert
- ✓ Sie setzen Techniken bewusster Gesprächsführung in ihren Gesprächen ein
- ✓ Sie steuern durch den bewussten Einsatz von Lenkungstechniken den Gesprächsverlauf ziel- und ergebnisorientiert
- ✓ Sie führen schwierige Gespräche gut vorbereitet, strukturiert, mit Selbstvertrauen und wirkungsvoll
- ✓ Sie führen für Gespräche eine Nachbereitung durch, ziehen daraus ihre Schlüsse und gestalten Gespräche künftig noch effektiver

Lerninhalte

- Gespräche vorbereiten und strukturieren
 - Analyse des Gesprächsgegenstands
 - Festlegung des Gesprächsziels
 - Rahmenbedingungen des Gesprächs
 - Die vier Phasen eines Gesprächs
- Gespräche partnerschaftlich führen
 - Gesprächsbereitschaft herstellen
 - Auf Körpersprache achten
 - Richtig zuhören
 - Sympathiefeld aufbauen
 - Gesprächsstörer vermeiden
 - Sachverhalte und Meinungen richtig darstellen
- Gespräche steuern
 - Lenkungstechniken nutzen
 - Gespräche steuern
 - Fragen richtig stellen
- Schwierige Gespräche führen
 - Problemgespräche führen
 - Kritikgespräche führen
 - Mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen
 - Vier typische Abwehrreaktionen
 - Verhandlungstechniken
 - Argumentationstechniken
 - Fünfsatztechnik
- Gespräche nachbereiten
 - Gespräche nachbereiten
 - Vereinbarungen - die Umsetzung verfolgen