

Professionelle Gesprächsführung – 2 Trainingstage

Thema	Zielorientierte und wertschätzende Gesprächsführung
Beschreibung	Sie lernen hilfreiche und vor allem konkrete Werkzeuge kennen, um Ihre Meetings und Verhandlungen gezielt und dennoch empathisch zu führen. Sie erkennen Ihre Möglichkeiten, Gespräche konstruktiv zu führen, Missverständnisse anzusprechen und den Teamgedanken zu fördern.
Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> • Sie durchschauen unbewusste Wechselwirkungen der zwischenmenschlichen Kommunikation • Sie erlangen praktische Übung im lösungsorientierten Umgang mit typischen Verhaltensmustern • Sie schaffen die Basis für eine professionelle und vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Team
Zielgruppe	Fach- und Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter mit Teamverantwortung,
Inhalte	<p>Die Ebenen der Kommunikation Gesprächsvorbereitung auf allen Ebenen Aktives Gestalten der Beziehungsebene Leitfaden für inhaltlich und menschlich befriedigende Gespräche Inhaltliche Gesprächssteuerung durch Fragekompetenz Kritikgespräche (Feedback, konstruktiv-aktives Zuhören) Rhetorische und sprachliche Erfolgsfaktoren Zentrale Prinzipien der Überzeugungsarbeit</p>
Methoden	Trainer-Input, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Reflektion Ihrer Praxisbeispiele, Rollenspiele und Erfahrungsaustausch
Unterlagen	Teilnehmer-Skript, Fotokoll der angefertigten Flipcharts / Arbeitsergebnisse