

ERFOLG AUF DER GANZEN KOMMUNIKATIONSLINIE

KOMMUNIZIEREN SIE NOCH ÜBERZEUGENDER UND KOMPETENTER.

ZIELE | Sie verstehen viel besser, was der andere wirklich will. Gleichzeitig stellen Sie Ihren eigenen Standpunkt dar, indem Sie selbstsicher, kompetent, sympathisch und überzeugend kommunizieren. Sie werden gehört. Auch Ihr Gespür für Zwischentöne und Ihre Achtsamkeit für Körpersprache werden geschärft. Es gelingt Ihnen, einen guten Zugang zu Ihrem Gesprächspartner zu entwickeln und eine gute Beziehung aufzubauen. Sie bereiten Gespräche systematisch vor und führen aktiv. Mit einer lösungsorientierten Grundhaltung gestalten Sie Gespräche konstruktiv und kooperativ. Dadurch behalten Sie auch in schwierigeren Gesprächen die Fäden in der Hand.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeitende aus unterschiedlichen Bereichen, die ihre Kommunikation optimieren und kompetenter und überzeugender kommunizieren möchten.

BESCHREIBUNG

Mit jedem Gespräch, das Sie führen, verfolgen Sie ein bestimmtes Ziel: ob in Geschäftsverhandlungen, Besprechungen, komplizierten Gesprächen oder Smalltalk. Sie möchten informieren, wertvolle Informationen erhalten, Ihren Standpunkt vertreten, überzeugen, begeistern, motivieren, eine bestimmte Situation klären u.v.m. Sie wollen das Vertrauen Ihres Gegenübers gewinnen, sich austauschen, verstehen und verstanden werden. Häufig sind es Kleinigkeiten, von denen es abhängt, ob ein Gespräch gut gelingt. Dabei sind die richtigen „Worte“ ebenso wichtig, wie eine konstruktive und wertschätzende Atmosphäre, um das gewünschte Gesprächsziel zu erreichen.

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden, Simulationen, Syst® Miniaturen und Erlebnislernen. Zusätzlich erhalten die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, Themen aus der eigenen Praxis einzubringen.

DAUER

2 Tage

INHALTE

- Kommunikationsmodelle – praxisorientiert
- Gesagt ist nicht gehört: Sprache und Wirkung
- Was ist die Wahrheit: Wahrnehmung und Wahrgebung
- „Bleiben Sie mal sachlich“: Sach- und Beziehungsebene
- Das systemische Dreieck: Gesprächsziel, -struktur und -atmosphäre
- Rahmenbedingungen und Faktoren erfolgreicher Kommunikation
- Mentale Vorbereitung: Das eigene Verhalten auch in „schwierigen“ Situationen steuern
- Wer fragt, der führt: die richtige Frage im passenden Moment
- Aufmerksam HIN-hören – die Technik des „aktiven Zuhörens“ wirkungsvoll einsetzen
- Unterschiede nutzen: Ich-, Sie-, Wir-Botschaften
- Wirkungsvolle Argumentationstechniken entwickeln
- Interessen erkunden: Kooperation statt Konfrontation
- Sprache, Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik
- Zwischentöne und maßgebliche Signale erkennen