

BASISSEMINAR KOMMUNIKATION

Erfolgreiche Kommunikation auf der ganzen Linie

Mit jedem Gespräch, das Sie führen, verfolgen Sie ein bestimmtes Ziel: Ihren Standpunkt vertreten, informieren, etwas klären, überzeugen, begeistern, motivieren oder einfach eine wichtige Information einholen. Häufig sind es Feinheiten, damit ein Gespräch gut gelingt. Die richtigen „Worte“ sind ebenso wichtig wie eine konstruktive und wertschätzende Haltung.

ZIEL Nach diesem Seminar sind Sie sattelfest in Ihrer Kommunikation. Sie bereiten Gespräche systematisch vor, um bessere Ergebnisse zu erzielen. Es gelingt Ihnen, diese aktiv und lösungsorientiert zu steuern. Sie entwickeln einen guten Zugang zu Ihren Gesprächspartnern/-partnerinnen. Und mit klaren Aussagen bringen Sie sich aktiv in Gespräche ein.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende, die ihre Kommunikation optimieren möchten.

NUTZEN

- Eigenen Kommunikationsstil finden
- Kommunikationskompetenz ausbauen
- Den eigenen Standpunkt souverän vertreten
- Selbstsicher auftreten und gehört werden
- Bessere Gesprächsergebnisse erzielen

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeiten, Reflexionsgespräche, Erfahrungsaustausch, Feedback und Simulationen

DAUER

2 Tage

AUCH INTERESSANT

- WIRKSAME ARGUMENTATIONS-TECHNIKEN IM BERUFSALLTAG
- IN STRESSIGEN SITUATIONEN SOUVERÄN KOMMUNIZIEREN

INHALTE

- Die relevantesten Kommunikationsmodelle und ihr Nutzen in der Praxis
- Rahmenbedingungen und Faktoren erfolgreicher Kommunikation
- Die wichtigsten Elemente der Gesprächsvorbereitung
- Offene und konstruktive Gesprächsatmosphäre gestalten
- Gesagt ist nicht gehört – Sprache und ihre Wirkung
- Wer fragt, der führt: die richtigen Fragen zur passenden Zeit
- Aufmerksam HIN-hören – die Technik des „aktiven Zuhörens“ gekonnt einsetzen
- Mit guten Argumenten den eigenen Standpunkt souverän vertreten
- Ich-, Sie-, Wir-Botschaften: Unterschiede erkennen und bewusst einsetzen
- Lösungsorientierte Gesprächsführung: Kooperation statt Konfrontation
- Mit unterschiedlichen Sichtweisen gelassen umgehen
- Den roten Faden beibehalten und das Ziel nicht aus den Augen verlieren
- Das eigene Kommunikationsverhalten reflektieren
- Gespräche zielorientiert und aktiv steuern
- „Bleiben Sie mal sachlich!": Umgang mit eigenen und fremden Emotionen
- Übereinstimmung von nonverbaler und verbaler Kommunikation