

Business Skill Training: Wer im Gespräch führt, gewinnt!



Überblick:

Das Augenmerk liegt auf dem Erkennen des Punktes, der bei geringstmöglichem Aufwand in die gewünschte Richtung führt. Dieses Basisseminar dient allen, die auf natürliche Art und Weise ihre Kommunikationsfähigkeiten bewusster einsetzen wollen.

Zielgruppe:

Manager, Führungskräfte, Teamleiter, Verhandler
Betriebsräte, Personen in Schnittstellenfunktionen

Trainingsziel:

Das Augenmerk liegt auf dem Erkennen des Punktes in der Interaktion, bei dem mit geringstmöglichem Aufwand angesetzt werden kann, um ein Gespräch in die gewünschte Richtung zu lenken.

Dieses Basisseminar dient allen, die auf natürliche Art und Weise ihre Kommunikationsfähigkeiten bewusster einsetzen wollen.

Beschreibung:

- Mögen Sie **angenehme** Gespräche?
- Mögen Sie **offene** Gesprächspartner?
- Mögen Sie **flexible** Dialoge?
- Mögen Sie **Raum** für Entscheidungen?
- Mögen Sie **Zeit** für das Wesentliche?

Letztlich hat jedes Gespräch, das wir mit anderen Menschen führen das Ziel Meinungen, Erfahrungen und Inhalte so auszutauschen, dass Verständnis für die dahinterliegenden Gedanken und Auffassungen möglich wird. In den meisten Fällen gelingt es aber nicht, Inhalte und die damit verbundenen Gedanken gleichzeitig aufzunehmen und zu transportieren, weil wir empfangene Sinneseindrücke oft nicht wahrnehmen und mangelhaft interpretieren.

Dieses Basisseminar dient in einem ersten Schritt dazu, die Reichhaltigkeit an Informationen über das Gesagte hinaus zu erfassen und portionsweise im Gespräch einzubinden. Dadurch gewinnen Sie einen Gesprächspartner, der sich im Gespräch unbewusst geschätzt und anerkannt fühlt.

Mit diesem Know How gelingen Projekte, Meetings oder Verhandlungen auf ganz einfache und selbstverständliche Art und Weise. Verzögerungen und Probleme, welche aus den üblichen Verständigungsschwierigkeiten entstehen, bleiben aus und Sie gewinnen ein fundiertes Verständnis für sich selbst und Ihre Umwelt.



Elemente:

- **Gesprächsführung:**
Wann führe ich ein Gespräch und wann lasse ich mich führen?
- **Erkennen versteckter Information:**
Warum sind Füllwörter wie z.B. „eigentlich“, „vielleicht“, „ja, aber“ die wahren Informationsträger?
 - Symbolik der Sprache
 - Eigenarten der Mensch zu Mensch-Übersetzung
- **Frühwarnsensoren:**
Woran merke ich, wenn ein Gespräch in eine falsche Richtung abgleitet?
 - Gesprächsschleifen frühzeitig erkennen und neutralisieren
 - paraverbale Signale wahrnehmen
- **Wodurch kann ich den Gesprächsverlauf beeinflussen:**
 - Columboteknik
 - Best Practice Implementation

Dauer: 3 Tage

Voraussetzungen: keine speziellen Voraussetzungen erforderlich

Preis: € 1.200 (zzgl. Ust.) pro Teilnehmer oder € 8.600 (zzgl. Ust.) Firmenpauschale

Durchführung durch:

adVantagePoint e.U.
Unternehmenscoaching • Individualcoaching • Mediation
+43 (0)1 – 997 10 30 – 0 • start@advantagepoint.at

in Kooperation mit Global Knowledge Network GmbH

Weitere Informationen:

Für weitere Informationen oder Buchung kontaktieren Sie uns bitte unter +43-(0)1-66 55 655-3000
oder unter info@globalknowledge.at