

Kommunikationstraining - Gesprächstechniken verfeinern

Verstehen Sie immer, was der andere will? Gelingt es Ihnen immer, überzeugend zu verdeutlichen, was Sie wollen? Überzeugen Sie Ihren persönlichen oder telefonischen Gesprächspartner nachhaltig durch den „richtigen Draht“ und erfolgreiche Kommunikationstechniken.

Optimieren Sie Ihr Gesprächsverhalten und stellen Sie den Informationsfluss sicher. Erreichen Sie eine hohe Überzeugungskraft durch situationsgerechtes Eingehen auf den Gesprächspartner und meistern Sie selbst schwierige Situationen souverän. Nach diesem Seminar bleiben Sie auch unter schwierigen Bedingungen konstruktiv, freundlich und sachlich und können sich noch besser auf Gespräche einstellen.

Inhalte

- Was ist Kommunikation, wie sieht Ihr bisheriger Kommunikationsstil aus?
- Meine persönlichen Kommunikationsmuster: Blockaden, Fallen, „Halo-Effekte“, Vorurteile, Vorerfahrungen, Fehlinterpretationen
- Die innere Haltung: Wie beeinflusst meine innere Haltung mein Gesprächsverhalten?
- Die äußere Haltung: Körperprache bewusst und gezielt einsetzen
- Informationsfluss sicherstellen: Botschaften adressatengerecht formulieren
- Professioneller Einsatz von Feedback, Metakommunikation, vier Seiten einer Nachricht
- Umgang mit widersprüchlichen Informationen
- Die Kunst Nein zu Sagen

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte aller Bereiche, die Missverständnissen in der Kommunikation vorbeugen wollen.

Methoden

Trainerinput, Reflexion und Selbstanalyse, Einzel- und Gruppenarbeit, Übungen, Rollenspiele, Praxisberatung