

Miteinander arbeiten – miteinander reden, ohne Kommunikation keine Organisation

Zielgruppe: Teamleiter, Projektleiter, Filialleiter, Abteilungsleiter
Dauer: 2 Tage
Ort: Seminarhotel in der Nähe von Aschaffenburg
Investition: 938,00 EUR zuzüglich Mehrwertsteuer
Methoden: Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Diskussionen

Nutzen: **Organisationsprobleme sind oft Kommunikationsprobleme.** Das liegt teilweise daran, dass wir unsere Vorstellungen, Wünsche und Vorschläge nicht klar und deutlich genug formulieren und übermitteln. Ein anderer Grund für Missverständnisse ist jedoch oft, dass unser Gegenüber einfach anders tickt als wir selbst, sprich ein ganz anderer Persönlichkeitstyp ist.

In diesem Seminar trainieren Sie, wie Sie konstruktive Überzeugungs- und Konfliktgespräche mit unterschiedlichen Menschentypen führen. Lernen Sie sich und andere Persönlichkeiten besser kennen und profitieren Sie davon, Gespräche in Zukunft effektiver und souveräner zu führen. Sie erfahren, wie Sie mit anderen Persönlichkeiten durch eine veränderte Gesprächsstrategie schneller auf einen Nenner kommen. Das erleichtert die Zusammenarbeit und spart Energie und Zeit.

Freuen Sie sich auf ein Praxisseminar mit vielen Tipps, die Sie sofort umsetzen können. Sie reflektieren Ihr bisheriges Gesprächsverhalten und trainieren Techniken, die Ihnen ermöglichen, klar und zielorientiert zu argumentieren und zu verhandeln, Ihre Interessen sicher und kompetent zu vertreten, souverän mit komplizierten Situationen umzugehen.

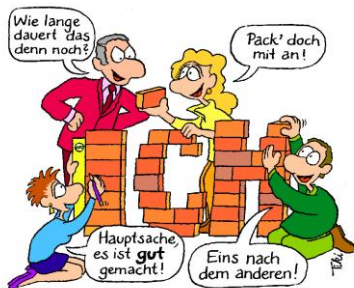
Seminarinhalte:

1. Grundlagen der Gesprächsführung und Argumentation

- Wie entstehen „Missverständnisse“?
- Die verschiedenen Ebenen der Kommunikation – so beeinflussen Sie den Gesprächsverlauf
- Wie bauen Sie einen „guten Draht“ zu Ihrem Gesprächspartner auf?

2. Menschenkenntnis - effektiver Umgang mit der Unterschiedlichkeit

- Wer sind Sie? Wer ist der andere? Lernen Sie die vier Persolog-Persönlichkeitstypen kennen.
- Praktische Anwendung des Persolog-Verhaltens-Modells im Umgang mit anderen Menschen.



3. Argumentations- und Verhandlungstechniken, die Sie weiterbringen

- Sie haben eine gute Idee! Wie verkaufen Sie diese wirkungsvoll und überzeugen Ihren Gesprächspartner?
- So bereiten Sie sich effektiv auf schwierige Gespräche vor.
- Nutzen Sie den Gesprächsbeginn, um gezielt Interesse zu wecken.
- Beenden Sie Gespräche kraftvoll, positiv und voller Energie
- Stärken Sie Ihre Durchsetzungskraft durch stichhaltige Argumente!
- Argumentieren Sie erfolgreich mit der Win-Win-Strategie
- Wer fragt, der führt. Wie setzen Sie verschiedene Fragetechniken zielorientiert ein?

4. Schwierige Situationen im Gespräch mit Fingerspitzengefühl meistern

- Wie führen Sie aggressive Gesprächspartner auf die Sachebene zurück?
- So führen Sie konstruktive Feedback-, Kritik- und Konfliktgespräche.