

# Fragetechniken in schwierigen Situationen

Gekonnt Fragen einsetzen



Fragetechniken sind die Königsdisziplin der Gesprächstechniken. Sie kennen den Satz „Wer fragt, der führt.“ Interessent wird aber jetzt: Welche Frageform, welche Frageart eignet sich? Was ist ein Frage-Funnel und wie steuere ich ein Gespräch tatsächlich? Wie beeinflusse ich das Gespräch und meine Gesprächspartnerin mit geschickten Fragen?



## ZIELGRUPPE

Sie sind Fach- oder Führungskraft in Ihrem Unternehmen. Kommunikation betrachten Sie als Ihr Handwerkszeug. Sie möchten Ihre Werkzeuge polieren, neu sortieren, ergänzen oder vielleicht ersetzen? Gerade in schwierigen Gesprächen wollen Sie wissen, mit welchen Fragen Sie den Dialog leiten können.

## ÜBERBLICK

Im Training erwarten Sie über 20 Methoden, wie Sie Fragen aus verschiedenen Perspektiven und Absichten formulieren und anwenden können. Neben den vielen Praxisbeispielen werden wir in der Gruppe die Wirkung der Fragen üben. Die praktische Erfahrung hilft Ihnen, die Technik sofort zu verfeinern. Was meinen Sie?



**DIESES TRAINING WIRD  
ALS PRÄSENZ- UND ONLINE-  
TRAINING ANGEBOTEN.**

[www.debkonplus.de](http://www.debkonplus.de) | [kontakt@debkonplus.de](mailto:kontakt@debkonplus.de)  
Hanns-Martin-Schleyer-Straße 34 • Haus 1 • D-47877 Willich  
Tel. +49 (0) 2154 816 95-60

LinkedIn

XING

# Fragetechniken in schwierigen Situationen

Gekonnt Fragen einsetzen



## SCHWERPUNKTE

- Alle Fragetypen im Überblick:  
Vorteile, Nachteile, Chancen
- Fragen mit System – wie Sie ein Gespräch organisieren und Ihren Partner mitnehmen
- Wie Sie mit der Fragetechnik beste Ergebnisse erzielen
- Grenzen des „Wer fragt, der führt“

## IHR NUTZEN

Sie lernen,

- wie Sie ein Gespräch professionell führen
- neue Frageformen einfach umzusetzen
- wie Sie einen Fragentrichter aufbauen und
- wie Sie systemische Fragen einsetzen

## TRAININGSINHALTE

Diese Themen werden häufig von unseren Kunden\*innen gewünscht. Sprechen Sie uns bitte an, wenn ein Aspekt ergänzt werden sollte.

### Fragetechnik: Zunächst frischen wir nochmal kurz auf

- Die Fragearten: offene, geschlossene, alternative, suggestive, bestätigende
- Eine kleine Liste der typischen Fehler in der Fragetechnik
- Was macht eine gute Frage aus?
- Wie nehmen wir durch Fragen Einfluss?  
Was möchten wir erreichen?
- Was Sie den Fragen Ihres Gegenübers entnehmen können

### Psychologie der Fragetechnik

- Motive und Interessen erfahren
- Verhaltensmuster offen legen
- Gedankengänge, Einstellungen wahrnehmen
- Situation verstehen und einschätzen
- Bewusstsein beim Gegenüber schaffen
- Grenzen und Missbrauch der Fragetechnik

### Systemische Fragen in der Praxis

- Hypothetische Fragen
- Zirkuläre Fragen
- Skalierungsfragen
- Paradoxe Fragen
- Lösungsorientierte Fragen

### Fragen: Wir gehen der Sache auf den Grund

- Fragen zu Gesprächsbeginn
- Prozess-Fragen
- Folge-Fragen durch Zuhören
- Fragenkreislauf
- Fragentrichter zum Erfolg
- Fragen zum Gesprächsende

### Fragetechniken in besonderen Situationen (Beispiele)

- Fragen zur Konfliktlösung
- Fragen als Führungsinstrument
- Fragen in der Moderation, Präsentation
- Fragen im Coaching oder Selbstmanagement
- Fragen in Besprechungen, Diskussionen und Beratungen

**Offene Trainings in Deutschland:** Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Darmstadt · Dresden · Düsseldorf · Essen  
Frankfurt am Main · Freiburg · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Ingolstadt · Kaiserslautern · Karlsruhe · Kassel · Kiel · Köln · Leipzig  
Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg · Offenbach am Main · Regensburg · Stuttgart · Ulm · Weil am Rhein  
Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg

**Niederlande:** Amsterdam    **Österreich:** Graz · Linz · Salzburg · Wien    **Schweiz:** Bern · Zürich

[www.debkonplus.de](http://www.debkonplus.de) | [kontakt@debkonplus.de](mailto:kontakt@debkonplus.de)

Hanns-Martin-Schleyer-Straße 34 · Haus 1 · D-47877 Willich

Tel. +49 (0) 2154 816 95-60

Linked in

XING