

Gesprächsführung im persönlichen Kontakt

Knifflige Gesprächssituationen meistern –
authentisch und präsent



Besonders in kniffligen Gesprächen sind es die vermeintlichen Kleinigkeiten, die darüber entscheiden, ob wir das gewünschte Ergebnis erreichen. Dabei haben wir für den ersten Eindruck keine zweite Chance. Und wir wissen auch: der letzte Eindruck bleibt haften.

ZIELGRUPPE

Sie sind Fach- oder Führungskraft und führen regelmäßig persönliche Gespräche mit Kolleg*innen, Lieferanten oder Kunden*innen. Mit kniffligen Situationen sind Sie bestens vertraut. In speziellen Dialogen wünschen Sie sich Praxistipps, wie Sie ein zielführendes 1:1 Gespräch anleiten können und damit überzeugender aufzutreten.

ÜBERBLICK

In diesem Training erfahren Sie, wie Sie das persönliche Gespräch auch in kniffligen Situationen fest in der Hand behalten. Sie lernen die rhetorischen Werkzeuge kennen und erfahren, wie Sie die körpersprachlichen Signale lesen können.



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

Gesprächsführung im persönlichen Kontakt

Knifflige Gesprächssituationen meistern –
authentisch und präsent



SCHWERPUNKTE

- Das Kommunikationsquadrat und die Bedeutung für die Kommunikation
- Rhetorische Werkzeuge und Finessen
- Körpersprache lesen und verstehen
- Die Storyline für Ihr Gespräch

IHR NUTZEN

Sie lernen, wie Sie

- Menschen überzeugen
- Präsenz zeigen und authentisch klingen
- sicher auftreten und souverän bleiben
- erfolgreiche Strategien verinnerlichen

TRAININGSINHALTE

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

Das Kommunikationsquadrat

- Die 4-Seiten einer Nachricht
- Das 4-Ohren-Modell
- Die praktische Anwendung im Gespräch
- Gekonnt kontern mit diesem Modell

Verbale und non-verbale Kommunikation

- Grundlagen Körpersprache, Gestik und Mimik
- Was Körpersprache signalisiert.
Wenn Gefühle sichtbar werden
- Warum die Tonlage das Gespräch bestimmt

Gesprächsführung

- Grundlagen der Gesprächsführung
- Don'ts in der Kommunikation
- typische Gesprächsstörer im Gespräch
- Gesprächsförderer im Gespräch

Kommunikationstechniken

- Fragen
- Aktives Zuhören
- Standpunkt und Interessen vertreten
- Feedback und Kritik äußern/annehmen

Umgang mit Konflikten

- Arten von Konflikten
- Welcher Konflikttyp bin ich?
- Konflikte entschärfen



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 | kontakt@debkonplus.de

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

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

LinkedIn

XING