

Gesprächsführung

Ob Verhandlungen, Gespräche mit Kund*innen, Kolleg*innen oder Mitarbeiter*innen - ohne Kommunikation geht in der Arbeitswelt gar nichts. Im Training lernen Sie, wie Sie sich gezielt auf herausfordernde Gespräche vorbereiten und Ihr Gegenüber überzeugen können.

Inhalte:

- Gesprächsvorbereitung: welche Fragen stellen sich im Vorfeld?
- Gesprächsaufbau
- Überzeugend Argumentieren
- Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitstypen
- Körpersprache lesen und einsetzen

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, worauf Sie bei verschiedenen Gesprächsformen achten müssen (z.B. Feedbackgespräch, Verhandlung, Kollegen- oder Mitarbeitergespräch)
- Sie lernen, zielgerichtet auf verschiedene Charaktere einzugehen.
- Sie lernen, ihr Gegenüber im Gespräch zu überzeugen.

Methoden:

- Vorbereitung und Durchführung anspruchsvoller Gespräche
- Praktische Übungen zu verschiedenen Persönlichkeitstypen
- Aktives Zuhören und Fragetechniken
- Feedback durch den Trainer und die Teilnehmenden
- Für besonders realistische Praxissimulationen können professionelle Business-Schauspieler*innen zum Einsatz kommen.

Praxisbezug:

- Die Teilnehmenden arbeiten an einer konkreten Gesprächssituation aus ihrem Arbeitsumfeld.

Zielgruppe:

- Führungskräfte, Team- und Projektleiter*innen, Beschäftigte, die mit externen Kund*innen in Kontakt stehen, Ein- und Verkauf.

Dauer: 2 Tage

act-real!
Info@act-real.de
+49 (0) 176 – 10 33 44 88