

Gesprächsführung und Argumentation

Überzeugungsstark kommunizieren

In sämtlichen beruflichen Gesprächssituationen profitiert derjenige, welcher eigene Botschaften klar formulieren und überzeugend vermitteln kann.

Mit guten Gesprächstechniken, wertschätzender Haltung und Offenheit für die Bedürfnisse des Gegenübers gelingt dies mühelos: Eigene Anliegen und Argumente lassen sich hiermit erfolgreich platzieren und Gesprächspartner in Meetings, Verhandlungen und Diskussionen überzeugen. Auch der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern wird durch eine souveräne und gut vorbereitete Gesprächsführung und einen klaren Kommunikationsstil erleichtert.

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte, die durch gezielte Übungen mehr Gesprächssicherheit gewinnen und ihre Kommunikationsfähigkeit im Arbeitsalltag optimieren möchten.

Inhalte des Seminars

- Grundlagen der Kommunikation
- Aktives Zuhören, Ich-Botschaften, Anwenden von Fragetechniken
- Überprüfen des eigenen Gesprächs- und Kommunikationsstils
- Bewusster Kontakt zum Gesprächspartner
- Die überzeugende Argumentation
- Pragmatische Lösungen finden -Win-win-Situationen schaffen
- Körpersprache und Stimme gezielt einsetzen
- Missverständnisse und Störungen beheben
- Konstruktiver Umgang mit Widerständen und Konflikten

Methoden

- Theoretische Inputs zu Argumentationsstrategien
- Zahlreiche Gruppenübungen und Rollenspiele, ggf. mit Video-Feedback
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

Trainer/in

Unsere Trainer verfügen über langjährige Trainings- und Beratungspraxis und besitzen neben einem einschlägigen Studium der Psychologie, Pädagogik oder Geisteswissenschaften umfassende praktische Erfahrungen und Kenntnisse aus Unternehmen und Wirtschaft. Ihre Trainingsschwerpunkte liegen in den Bereichen Kommunikation im Beruf, Entwicklung sozialer Kompetenzen, professionelle Arbeitsorganisation, Bewerbung und Führung.

Kontakt

| Telefon: | eMail: |