



Seminar	<h2>Strategie und Taktik der Gesprächsführung</h2> <p>3 Tage</p>
Zum Thema	Die Fähigkeit zur Kommunikation, in Gesprächen und Verhandlungen zu bestehen, wird immer wichtiger. Voraussetzung für diese Fähigkeit ist das Wissen und Verstehen der Zusammenhänge. Der weitaus größte Teil dessen, was Kommunikation ausmacht, teilt sich unbewusst durch Körpersignale und durch Modulation mit. Sprachlicher Ausdruck und versteckte Botschaften geben zusätzliche Informationen über den Gesprächspartner. Diese unbewussten Kommunikationsanteile bei sich selbst und beim Gesprächspartner zu erkennen, zu verstehen und darauf einzugehen, sind wesentlicher Seminarinhalt.
Lernziele	Die Teilnehmer lernen durch viele praktische Übungen und Rollenspiele aus dem individuellen Arbeitsfeld die eigenen und fremde Kommunikationsmuster und die Wirkung eigener und fremder Verhaltensweisen kennen und verstehen. Das intensive Feedback und andere Interventionen ermöglichen alternative Handlungen für die Zukunft.
Lerninhalte	<p>Gesprächsvorbereitung (Strategie)</p> <ul style="list-style-type: none">• Notwendigkeit der Vorbereitung• Methoden der Vorbereitung• Planungshilfen• mentale Methoden <p>Gesprächsführung (Taktik)</p> <ul style="list-style-type: none">• Vertrauen und Sympathie als Grundlagen für die Gesprächsatmosphäre (Pacing)• Fragekunst• Aktives Zuhören (Training des Hörverstehens)• Sich in den Gesprächspartner hineinversetzen (Dissoziation)• Vorwand-/Einwandbehandlung• Erkennen von Abschlussignalen• Abschlussverhalten <p>4-Stufen-Regel des erfolgreichen Gesprächs</p>
Methodik	Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Diskussion
Ort	Lindenhof, Heiligenberg-Steigen, Mühlenweg 17
Teilnehmerzahl	Begrenzt auf 12 Personen, damit genügend Zeit für Fragen und Probleme des einzelnen Teilnehmers gegeben ist.
Referentin	Ingrid Nicklas Industriefachwirtin, Betriebspädagogin, Master of Science in Finance
Seminarpreis	1.325 Euro inkl. Seminarunterlagen und Pausengetränke zzgl. gesetzlicher MwSt.