

Intensiv-Training

Gesprächsführung & Verhandlung

Kommunikation ist die Verbindung zwischen Menschen und Basis jeder Gemeinschaft. Es werden Informationen ausgetauscht, mit dem Ziel möglichst ähnliche Bilder bei meinen Gesprächspartner*innen zu erzeugen. Störungen erschweren diesen Prozess. Ob man verstanden wird hängt davon ab, wie man kommuniziert: einfach, strukturiert, mit Bildern und Beispielen sowie durch ideale Vorbereitung und gezielte Gesprächsführung.

Ziele

- » Souveränität in Verhandlungen
- » Schwierige Gesprächssituationen meistern
- » Zielvereinbarungen treffen
- » Gespräche aktiv führen
- » Berücksichtigung unterschiedl. Persönlichkeitstypen

Inhalte

- » Inhaltliche/methodische Gesprächsvorbereitung
- » Zielorientierte Gesprächsführung
- » Umgang mit schwierigen Gesprächspartner*innen
- » Argumentationstechnik & Überzeugungspsychologie
- » Umgang mit persönlichen Angriffen
- » Umgang mit eigenen & fremden Emotionen
- » Unangenehme Gespräche meistern
- » Problemlösungstools und Maßnahmenplanung
- » Schlagfertigkeit/Umgang mit Einwänden

Zielgruppe

- » Alle Mitarbeiter*innen
- » Alle Führungskräfte
- » Aller Bereiche und Ebenen

Leistungspaket

- » Zweitägiges Training
- » Begrüßungskaffee, Pausenverpflegung, Mittagessen & Getränke
- » Seminarunterlagen
- » Umfangreiche Dokumentation
- » Erstellung eines individuellen Handlungsleitfadens
- » Seminarsprache Deutsch
- » Teilnahmebestätigung

Weitere Informationen

- » www.mtraining.at/kommunikation