mtraining
Da steckt Vielfalt drin.

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
Idealerweise außerhalb der Büroräumlichkeiten
» Mit einem:r erfahrene:n MTraining Expert:in
» Abwechslungsreiche Methoden und hohe Miteinbeziehung der Teilnehmer:innen
» Arbeitsunterlagen im Training
» Umfangreiche Dokumentation
» Erstellung eines individuellen Handlungsleitfadens
» Seminarsprache Deutsch oder Englisch
» Teilnahmebestätigung

Weitere Informationen

» www.mtraining.at/kommunikation

Die hier abgebildeten Inhalte verstehen sich als Auswahl. Unsere Trainings werden gemeinsam mit dem:r passenden MTraining Expert:in für jede:n Kund:in individuell zusammengestellt und an Ihre Bedürfnisse angepasst.

Dieses Seminarthema bieten wir auch als Live-Webinar an. Informationen unter www.mtraining.at/webinare