GESPRÄCHE SICHER & ERFOLGREICH FÜHREN. — TRAINING & COACHING.

Gespräche verlaufen im Regelfall nach bestimmten Mustern und psychologischen Gesetzen. Es ist es sehr hilfreich, wenn man diese Grundlagen kennt. Haben Sie außerdem eine Reihe rhetorischer Regeln und Handgriffe parat, steht erfolgreichen Gesprächen kaum etwas im Weg. Denn Sie bestimmen dann deren Verlauf.

Nach diesem Training sind Sie bestens gerüstet für Meetings, Unterredungen oder informelle Treffen, für Gespräche mit Vorgesetzten sowie bei disziplinarischen und fachlichen Führungsaufgaben. Den Inhalt des Trainings gestalte ich bei besonderem Bedarf der Teilnehmenden gern auch im Vorfeld individuell.

FOKUS

Psychologisches

- ◊ Selbstwahrnehmung
- ◊ Wahrnehmung Anderer & Rollen
- ◊ Transaktionsanalyse & Aussagen
- ◊ Umgang mit Blockaden & Konflikten
- ◊ Gespräche in Hierarchien

Strukturen

- ◊ Aufbau & Verlauf
- ◊ Zeit, Ort & Teilnehmer
- ◊ Gruppendynamische Phasen
- ◊ Rollen in Gruppen & Teams

Einstellung & Rhetorik

- ◊ 12 Regeln des Gesprächs
- ◊ Monolog versus Dialog
- ◊ Ziele, Lösungsorientierung & Konsens
- ◊ Zuhören, Fragen, Argumentieren
- ◊ Leiten & Führen

Übungen nach Bedarf

- ◊ Argumentieren
- ◊ Mitarbeitergespräche (4 Typen)
- ◊ “Gewaltarme” Kommunikation
- ◊ Parieren von Störungen

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM