

Überzeugen im Gespräch - Kommunikationstraining mit einem professionellen Seminarschauspieler

KURZBESCHREIBUNG

Sie möchten klar in der Sache und gleichzeitig wertschätzend im Kontakt kommunizieren? Sie möchten auf Einwände und Widerstände Ihrer Gesprächspartner konstruktiv eingehen? Erleben Sie in diesem Training, wie Sie Gespräche auch in herausfordernden Situationen authentisch und überzeugend lenken! Durch die Unterstützung eines erfahrenen Seminarschauspielers, der speziell für ein Konflikt- und Kommunikations-training ausgebildet wurde, erhalten Sie eine differenzierte Rückmeldung zu Ihrer individuellen Gesprächsführung und Sie erleben direkt, welchen Einfluss Ihr Auftreten auf Ihr Gegenüber hat. Bei dem Training stehen vor allem schwierige Gespräche mit Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen oder der eigenen Führungskraft im Fokus.

IHR NUTZEN

Am Ende des Trainings haben Sie ein besseres Verständnis Ihrer individuellen Stärken und Herausforderungen im Gespräch.

Sie schärfen Ihren Blick dafür, welche Gespräche zielführend sind.

Sie erhalten eine ehrliche Reflexion zu Ihrer Wirkung auf den Gesprächspartner.

Sie haben pragmatische und für sich durchsetzbare Lösungen zu herausfordernden Gesprächssituationen trainiert.

Darüber hinaus gibt es Hinweise zur Selbststeuerung in emotional aufgeladenen Situationen.

SCHWERPUNKT

Jede/-r Teilnehmende reflektiert, übt und optimiert das eigene Gesprächsverhalten anhand einer schwierigen Gesprächssituation aus dem eigenen Berufsalltag, die er/sie selbst auswählt.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte sowie Team- und Projektleiter*innen

THEMEN

Feedback geben als ein wesentliches Instrument der Gesprächsführung

Einen guten Kontakt im Gespräch aufbauen und eine stimmige Gesprächsatmosphäre schaffen

Herausfordernde Situationen meistern:

Den roten Faden im Blick behalten durch eine optimale Vorbereitung und die Konzentration auf Thema und Ziel

Das eigene Anliegen klar und konkret benennen

Aktiv zuhören - Wünsche und Bedürfnisse des Gesprächspartners erkennen und ansprechen

Einwände und Widerstände klären und auf unterschiedliche Reaktionen des Gesprächspartners eingehen

Was überzeugt - der geschickte Einsatz von "Push und Pull Techniken" im Gespräch

LEHRMETHODEN

Kurzer theoretischer Input, praktische Arbeit mit Seminarschauspieler/-in, ein hoher Anteil an Selbst- und Fremdreflexion, Feedback

TERMINE

Aktuell sind keine Termine verfügbar.

INHALTLICH VERANTWORTLICH

Anja Schäfer
E-Mail: a.schaefer@ard-zdf-
medienakademie.de
Telefon: +49 511 123598-541

KUNDENSERVICE

Ute Sperling
E-Mail: kundenservice@ard-zdf-
medienakademie.de
Telefon: +49 911 9619-367

SEMINARNUMMER

48 121