

Kommunikation und ergebnisorientierte Argumentation


Gewinnend kommunizieren und Fragetechniken einsetzen


Ihr Nutzen


Nach diesem Seminar gelingt es Ihnen besser zu verstehen, was der andere wirklich will, und zu verdeutlichen, was Sie wirklich wollen.


Seminarinhalte


- Wahrnehmung als Basis der Kommunikation
 - WahrnehmungsfILTER kennenlernen
 - Kategorien von Wahrnehmungstypen
 - interpretierbare Signale der Körpersprache
 - Wirkung in Gesprächen
 - Konsequenzen auf der emotionalen Ebene und der Handlungsebene
- persönliche Kommunikationsmuster
 - typische Kommunikationsfallen (Was sind meine Blockaden? Welche Signale sende ich aus?)
 - Metaebene der Kommunikation
- Verhaltensweisen im Gespräch
 - Orientierung am Partner
 - Kontakt herstellen
 - Fragen und Antworten
 - Wertschätzung im Gespräch
 - Sachebene nicht verlassen
 - Wahrnehmung und Wirkung in Gesprächen
- Argumentation
 - wirksame Argumentationsstrukturen
 - ergebnisorientierte Argumentation
 - Argumentationslinien aufbauen
 - Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit
 - Durchsetzen mit Sprache
- Diskussionen
 - ziel- und ergebnisorientiertes Diskutieren (die richtigen Argumente)


 2 Tage

 Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen

 Gehlberg, TEAG-Schulungszentrum

 910,00 Euro (inkl. Seminarunterlagen, Vollverpflegung, Teilnahmebescheinigung und Übernachtung exkl. einer eventuellen Vorübernachtung)

 maximal 12 Teilnehmer

 Sara Wicht