

2-tägiges Intensiv-Kommunikationsseminar

Grundlagen der Kommunikation

Zielorientiert und erfolgreich kommunizieren



Dieses Kommunikationstraining richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die

- ✓ ihre Gesprächskompetenz verbessern und Gespräche professionell führen wollen.
- ✓ ihren Kommunikationsstil überprüfen, optimieren und bewusst steuern möchten.
- ✓ Grundlagen der Kommunikationspsychologie kennenlernen und anwenden wollen.
- ✓ auch in schwierigen Gesprächssituationen angemessen und überzeugend reagieren möchten.



Professionell wirken durch das Seminar Grundlagen der Kommunikation

Sie lernen mit Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen, Vorgesetzten und Kund*innen sachlich und zielorientiert zu kommunizieren.

Ihre kommunikative Kompetenz ist die wichtigste persönliche Qualifikation für eine erfolgreiche Gesprächsführung. Wenn die Situation in Verhandlungen, Besprechungen oder Gesprächen eskaliert, dann liegt es primär an der Art und Weise wie kommuniziert wurde. Gefühle nehmen auch in geschäftlichen Gesprächen eine wichtige Rolle ein. Sowohl Ihre eigenen als auch die Ihrer Gesprächspartner*innen. Ihre verbale und non-verbale Kommunikation hat deshalb einen starken Einfluss auf den Ausgang des Gesprächs. Die inhaltliche Kompetenz hat dagegen in den meisten Gesprächssituationen nur eine sekundäre Bedeutung.

Erfolgreich motivieren mit dem Seminar Grundlagen der Kommunikation

Motivierende Gesprächsführung ist Ihr Schlüssel zum Erfolg, wenn es darum geht, Ihre Gesprächspartner*innen zu überzeugen oder zum Handeln anzuregen. Die motivierende Gesprächsführung kommt ursprünglich aus der Psychotherapie und wird angewandt, um Veränderungen bei Personen zu erreichen, die zunächst kein Interesse daran haben.

Im geschäftlichen Kontext ist diese Art der motivierenden Gesprächsführung besonders wichtig, wenn Sie Kolleg*innen, Kund*innen oder Vorgesetzte dazu anregen wollen, ihr Handeln oder ihre Denkweise zu ändern. Direkte Konfrontationen führen zu Abwehrverhalten. Können Sie Ihre Gesprächspartner*innen allerdings für Ihre Sichtweise motivieren statt Akzeptanz zu erzwingen, haben Sie starke Verbündete gewonnen. Die besten Ergebnisse mit motivierender Gesprächsführung können Sie durch ein Grundlage der Kommunikation Seminar sowie durch wiederholtes Üben erlernen.

Intensives Grundlagenseminar der Kommunikation

In diesem intensiven Grundlage der Kommunikation Seminar lernen Sie Ihr eigenes Kommunikationsverhalten bewusst zu steuern und so auch in schwierigen Situationen sicher und souverän das gewünschte Ergebnis zu erzielen.

Anhand konkreter Beispiele aus Ihrer beruflichen Praxis zeigen wir Ihnen wie Sie durch die kritische Auseinandersetzung mit dem eigenen Kommunikationsstil erfolglose Verhaltensmuster vermeiden und durch eine gute Vorbereitung in einem vertrauensvollen Gesprächsklima erfolgreich Gespräche führen können. Wir vermitteln Ihnen Grundlagen der Kommunikationstheorie und -psychologie und zeigen Ihnen wie Sie mit Aggressionen und anderen belastenden Emotionen professionell umgehen können.

Sie trainieren mit erfahrenen Coaches in kleiner Runde anhand von Beispielen aus Ihrem Alltag. Stehen Ihnen schwierige Gespräche bevor, dann nutzen Sie dieses Grundlagenseminar der Kommunikation für die gezielte Vorbereitung und erlangen Sie dadurch mehr Selbstsicherheit.

Lassen Sie sich in die hohe Kunst der Gesprächsführung einführen!

Lernen Sie in unserem Grundlagen der Kommunikation Seminar[nbsp] spannende und anregende Gespräche zu führen, in denen Informationen bereitwillig ausgetauscht und Meinungen ergebnisoffen diskutiert werden. Gern erläutern wir Ihnen die Vorteile dieses Seminars und beraten Sie ausführlicher über weitere Kommunikations- und Rhetorikseminare von stagement.

INHALTE - DAS LERNEN SIE IN DIESEM KOMMUNIKATIONSSEMINAR!

- Vermittlung von Grundlagen der Kommunikationstheorie und -psychologie
- Erfolglose Sprach- und Verhaltensmuster erkennen und lösen
- Wertschätzende und vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre schaffen
- Erkennen und kontrollieren von Reizauslösern
- Gespräche mit schwierigen Gesprächspartner*innen sachlich und zielorientiert führen
- Mit Aggressionen und anderen belastenden Emotionen professionell umgehen
- Kommunikationstechniken in den beruflichen Alltag integrieren und sicher anwenden

METHODEN – SO HABEN SIE LANGFRISTIG ERFOLG!

- Techniken für Stimmentwicklung und Körperausdruck
- Die non-direktive Gesprächsführung
- Dialogtechniken: Wie frage und antworte ich richtig?
- Logisch und verständlich argumentieren - der richtige Argumentationsaufbau

- Simulation schwieriger Gesprächssituationen (aus der Praxis der Teilnehmer*innen)
- Übungen zur Gesprächsführung vor der Kamera mit Analyse
- Entspannungs- und Atemübungen
- Stimm- und Sprechübungen
- 6 Stufen der Konfliktlösung

NUTZEN – DAS NEHMEN SIE FÜR IHRE BERUFLICHE PRAXIS MIT

Am Ende dieses Seminars wissen Sie,

- inhaltlich und emotional, verbal und nonverbal auf Ihre Gesprächspartner*innen wirken.
- konkret und verständlich Ihre Standpunkte formulieren und überzeugend darstellen.
- eine ängstliche oder gereizte Gesprächsführung vermeiden.
- sich auf schwierige Gespräche vorbereiten und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen.
- sich mit einem individuellen, auf Ihre Probleme abgestimmten Trainingskonzept professionell vorbereiten, wirkungsvoll argumentieren und zielstrebig verhandeln.

SEMINARINFORMATIONEN / PREISE pro Person

- **Seminargruppe: 3-5 Teilnehmer*innen**
 - **Seminardauer:** 2 Tage
 - **Seminarzeit:** 09:00–16:30 Uhr
 - **Seminarpreis:** **1.400,- €** zzgl. 19% MwSt. (1.666,- € inkl. 19% MwSt.)
 - **Frühbuchung*:** **1.200,- €** zzgl. 19% MwSt. (1.428,- € inkl. 19% MwSt.)
- *Nur bei Zahlung bis 60 Tage vor Seminarbeginn und bei einer Buchung direkt über unsere Homepage.*
- In der Seminargebühr enthalten sind alle Seminarunterlagen und die Hotel-Tagungspauschale (2 Kaffeepausen und Mittagessen pro Seminartag).

