

Online-Seminar: Professionelle Gesprächsführung

Gespräche Vorbereiten und Einwände richtig behandeln

Wer viel mit Menschen zu tun hat, muss auch herausfordernde Gespräche führen.

Feedback-, Kritik- und Reklamationsgespräche, Verhandlungen oder sehr emotionale Gesprächspartner*innen erfordern besondere Vorgehens- und Verhaltensweisen.

Für schwierige Gesprächssituationen ist es nützlich, das eigene Kommunikationsverhalten und die Gesprächsstrategie zu überprüfen und zu optimieren.

Inhaltsauszug:

- Stolpersteine - Verschiedene Fragetechniken und ihr situationsgerechter Einsatz.
- Deeskalierende Gesprächsmittel - Provokationen ausweichen und souverän begegnen.
- Kritikgespräche - schwierige Gespräche strategisch und gezielt vorbereiten.

Ihr Nutzen:

Die genaue Unterscheidung zwischen Wahrnehmung, Wirkung, Interpretation und Bewertung zu treffen und zu formulieren.

Psychologische Hintergründe der Kommunikation kennen, mit deren Hilfe Sie konstruktiv, authentisch und gleichzeitig zielführend kommunizieren können.

Vom Problem zur Lösung. Modelle der Konfliktlösung gezielt einsetzen.

Darauf können Sie sich freuen:

Training mit Workshop-Charakter und Fallbeispielen, Rollenspielen, Einzel- und Gruppenarbeiten, kritischen Diskussionen, systemischen Beratungsstrategien und Verhaltenstrainings zur Umsetzung in die Praxis, Integration von Beispielen aus der Praxis.

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter/innen und Führungskräfte, die tagtäglich mit schwierigen Gesprächspartnern konfrontiert werden.

NEU



Kursnummer:	BQT30022
Dauer:	1,5 Stunden
Termin:	02.12.2026 von 10:00 bis 11:30 Uhr
Referent:	Marcus Schlegel , Trainer & Equity Partner School of Skills GmbH, Dipl. Kfm & Dipl. KW
Kursgebühr:	84,00 €
Ort:	Online

QR-Code zum Onlineangebot



Onlineangebot



Jetzt Online buchen



Zum Onlineangebot



Marcus Schlegel

