

Themenvielfalt: Empfängerorientierte Kommunikation - Souverän im Gespräch - Konfliktsituationen im Griff

Eindeutig, klar, verbindlich - so wünschen sich die meisten Menschen Kommunikation. Doch nur wenige können von sich behaupten, erfolgreich zu verhandeln, zielgerichtet zu kommunizieren und in schwierigen Gesprächssituationen einen kühlen und vor allem klaren Kopf zu behalten. Allzu leicht tappen wir immer wieder in die gleiche Falle: Wir reden, wir verhandeln, wir vermitteln und doch bleibt das Ergebnis unbefriedigend, weil unser Kommunikationspartner kaum oder nicht auf uns eingeht. Die Vermutung liegt nahe: unser Gegenüber hört nicht zu. Vielleicht versteht unser Gegenüber aber auch nicht, was wir ausdrücken wollen, weil wir unkonkret kommunizieren. Der Kommunikationsforscher Paul Watzlawick bringt es dabei auf den Punkt: „Ich weiß nicht was ich gesagt habe, bevor ich die Antwort meines Gegenübers gehört habe.“ Je stärker dann das Bemühen wird, Klarheit zu vermitteln, umso umfangreicher und unverständlicher wird dabei das Gesagte. Egal, ob Sie sich Geschäftspartnern, Kunden oder Mitarbeitern gegenüber sehen, das Ergebnis ist immer das Gleiche: Sie verlieren an Kraft, Autorität und Motivation. Sie trainieren, gezielt Frage- und Argumentationstechniken einzusetzen und mit schwierigen Gesprächspartnern sowie Einwänden umzugehen. Außerdem besteht in diesem sehr praxisbezogenen Seminar die Möglichkeit, individuell auf die Gesprächsanforderungen einzugehen, die sich den einzelnen Seminarteilnehmern stellen.

Seminarinhalt:

- Techniken zur Erhöhung der Gesprächskompetenz
- Gesprächspartner verstehen, eigene Gesprächsziele verwirklichen
- Schwierige Situationen erkennen und beherrschen ...

Termin: 23.10.2017 | 09.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Veranstaltungsort: Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e. V. | Magdeburger Allee 4 | 99084 Erfurt

Zielgruppe: Mitarbeiter, Teams **Dozent:** Gunter Harsch, gepr. Mediator

Kosten: 190,00 EUR **Ansprechpartner:** Madlen Butkewitz | Tel. 0361 24139 299