

Angebote im Bereich
Interne Kommunikation

Management
Teambildung
Motivationstraining
Wirken auf höhere Hierarchien
Konflikt-Management
Fördergespräch
Feedback

Gesprächsführung

Gesprächsführung-Training

Gemeinsame Lösungen finden

Kommunikation ist die Grundlage für jede erfolgreiche Beziehung. Der Idealzustand ist eine spannende und anregende Gesprächsführung, in denen Informationen bereitwillig ausgetauscht und Meinungen ergebnisoffen diskutiert werden. Die Praxis allerdings sieht häufig so aus: Es fehlt die Gesprächsführung, stattdessen herrschen Rechthaberei, betretenes Schweigen, unangenehme Atmosphäre und Missverständnisse. Eine gute Gesprächsführung hilft, dass sich alle Gesprächspartner wohl fühlen. Gelungene Konversation ist eine hohe Kunst. Aber auch eine lernbare. In unseren Gesprächsführungs- und Kommunikationstrainings lernen Sie effektive Techniken, mit denen Sie andere Menschen besser überzeugen, führen und motivieren können.

Dazu gehören die klassischen Kommunikationsmodelle ebenso wie die Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie. Welche Botschaften kommen wirklich an? Welche Rolle spielen Stimme, Mimik und Gestik? Welche sind die schlimmsten Gesprächskiller und wie geht man mit Angriffen und Kritik um? Wie kann man Gespräche zielgerichtet steuern?

Man kann nicht „nicht kommunizieren“, so der berühmte Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawik, denn Kommunikation findet jederzeit statt. Das bedeutet, ebenso wichtig wie die Formulierung und die Interpretation von Botschaften, ist die nonverbale Kommunikation durch die persönliche Wirkung und die Dinge, die nicht gesagt werden.

Nutzen

- . Gesteigertes Selbstvertrauen, souveräne und strukturierte Gesprächsführung
- . Gewinn von Handlungssicherheit in schwierigen Situationen und Einwänden
- . Klarheit über innere Einstellung, Konzentration auf Erfolg und Partnerschaft
- . Souveräner Umgang mit Stress
- . Effizientes partnerschaftliches „Nein“ sagen
- . Bewusstsein über die psychologischen Abläufe bei unwillkommenen Veränderungen
- . Beherrschen verschiedener Techniken und Taktiken in schwierigen Situationen
- . Interne und externe Verhandlungen souverän vorbereiten und durchführen
- . Vermeiden und erkennen typischer Fehler: Es wird aneinander vorbeigeredet. Das Wesentliche wird zur Nebensache. Vorurteile bestimmen das Gespräch.

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch