

2-Tages-Seminar

Kommunikation – ein Training zu den Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung

Zu einer situationsgerechten Kommunikation mit einem oder mehreren Gesprächspartnern gehören eine passende Wortwahl, eine Gesprächsstruktur, überzeugende Argumente und der bewusste Einsatz von Körpersprache. Ihre Mimik, Gestik, Bewegungen und die Stimme haben großen Einfluss auf den Erfolg eines Gesprächs und das Feedback Ihres Gesprächspartners. Durch seine eigene Körpersprache zeigt Ihnen der Gesprächspartner, wie er Sie verstanden hat und was er wirklich meint – bewusst oder unbewusst.

In diesem Seminar werden verschiedene Grundlagenmodelle der Kommunikationstheorie zusammengefasst. Das professionelle, durch Respekt und Kooperation geprägte Kommunikationsverhalten wird vorgestellt. Jeder Teilnehmer trainiert, wie er mit Mitarbeitern, Kollegen, Kunden und Lieferanten im Berufsalltag wertschätzend umgehen und was er vorleben kann.

➔ Im Praxisteil werden Gesprächssituationen mit Mitarbeitern, Kollegen, Lieferanten und Kunden vorbereitet und trainiert. Unterstützt durch ein (Video)-Feedback erhalten Sie als Seminarteilnehmer/in Hinweise auf die Außen-Wirkung Ihres persönlichen Verhaltens und lernen zielführende Kommunikation kennen.

Das Grundlagen-Seminar „Kommunikationstraining“ ist für Führungskräfte, Mitarbeiter und Young Professionals geeignet. Kadenbach Coaching bietet es als **offenes Seminar** regelmäßig an den Standorten Hamburg und Hannover an.

➔ Sie können dieses Seminar exklusiv für Ihr Unternehmen als **Inhouse-Schulung** buchen. Die Trainings-Inhalte stimmen wir auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und der Mitarbeiter ab. Es wird als 1-Tages-Training und 2-Tages-Training angeboten.

Inhalte

- Kommunikationsmodelle kennen (lernen) und anwenden
- Verbale und non-verbale Kommunikation
- Doppelte Zielsetzung: Auf der Sach- und Beziehungsebene überzeugen
- Sender und Empfänger: „So gesagt – aber so nicht verstanden“
- Die (Über)Macht der Körpersprache: Gestik, Mimik, Haltung, Bewegung – Kleidung
- Fragetechniken, aktives Zuhören, positives Formulieren, Ich-Botschaften
- Gesprächsführung in 4 Phasen: Leitfaden
- Regeln für konstruktives Feedback
- Small Talk: Wirkung, Themen und Tabus
- Umgang mit Störungen, unfairen Angriffen und Kritik
- Kurzvorträge mit (Video-)Feedback

Methoden

- Trainerinnen-Input, Lehrgespräche
- Kurzvorträge der Teilnehmer
- Rollenspiele und Gruppenübungen
- Individuelles Trainer-Feedback und (Video-)Feedback