



IDENTRA® Kommunikation II.

Techniken der Gesprächsführung

*Mich interessiert nicht, wie die Dinge sind,
sondern wofür die Menschen sie halten. (Epiktet)*

Dresden, 2008

IDENTRA GmbH Dresden
www.identra.de
training@identra.de



Um was geht es im Training zu den „Techniken der Gesprächsführung“?

Es geht um die Art und Weise, wie Sie auf andere zugehen und Kommunikation zielorientiert einsetzen. Es gibt viele unterschiedliche Gesprächssituationen und Gesprächsziele. Lernen Sie im Training Ihre Sprache und Kommunikation zielführend einzusetzen. Gestalten Sie Gespräche aktiv.

Was bedeutet „Gesprächsführung“?

Die Bandbreite von Anlässen zur Führung von Gesprächen ist riesig. Grundsätzlich kann man aber Sachgespräche und Personengespräche unterscheiden. Lernen Sie, weitere Unterscheidungen kennen und Ihren persönlichen Kommunikationsstil auf die jeweilige Situation einzustellen. Sie können Techniken erlernen, die Sie bei diesem Schritt unterstützen.

Was nützt Ihnen ein Training in Gesprächsführung?

Sie lernen im IDENTRA-Training zur Gesprächsführung Ihre eigene Kommunikation zu variieren und auf Ihr jeweiliges Ziel hin auszurichten: Mitarbeitergespräche, Kundengespräche, Diskussionen, Streitgespräche. Variieren Sie die Kommunikation und lernen Sie die Instrumente kennen, die Ihnen die Variationen erleichtern.



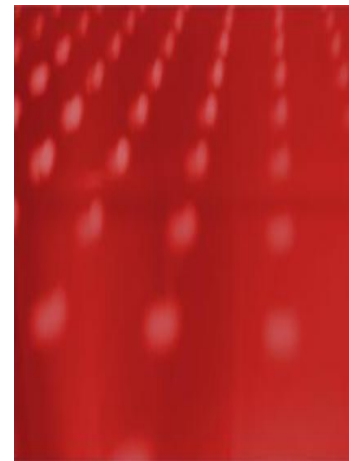
Wir beraten Sie gern auch individuell!

Mit besten Grüßen

Ihr

Dr. Jürgen Smettan, Geschäftsführer

www.identra.de / Smettan@identra.de



„Kommunikation II, Gesprächsführung“


<p>1. <u>Grundbausteine der Kommunikation</u> Kanäle, Signale und Wahrnehmung im Überblick. Grundprinzipien und Übertragungsfehler.</p>	<p>5. <u>Sprache und Argumentation</u> Gesprächsführung lebt auch von einer stringenten Argumentation. Gestalten Sie flexibel stringente Argumentationen.</p>
<p>2. <u>Bilder vom Gegenüber</u> Signale vom andern werden immer gefiltert. Lernen Sie Filter und Ihre Art der Wahrnehmung anderer kennen.</p>	<p>6. <u>Kommunikationsmuster</u> Wir kommunizieren oft in eingefahrenen Mustern. Lernen Sie Ihre eigenen und andere Muster kennen.</p>
<p>3. <u>Partnerorientierte Kommunikation</u> Signale des andern versteht man um so besser, je besser man sich in seine Lage hineinversetzen kann.</p>	<p>7. <u>Gesprächsstrategien und Fragen</u> Viele Gesprächssituationen können durch gezielte Fragen gelenkt und verändert werden. Stellen Sie Fragen.</p>
<p>4. <u>Aktives Zuhören</u> Praktizieren Sie aktives Zuhören in unterschiedlichen Kontexten. Techniken des aktiven Zuhörens</p>	<p>8. <u>Gesprächsführung und Selbstwert</u> Kommunikation gelingt in der Regel besser, wenn sich Gesprächspartner wertschätzen. Dies lässt sich fördern.</p>

Vorschlag für die Zeitplanung von zwei Trainingstagen, Beginn jeweils um 9.00 Uhr

1. Einheit	09.00-10.30	(90 Min.)	5. Einheit	09.00-10.30	(90 Min.)
	(kurze Pause)			(kurze Pause)	
2. Einheit	10.45-12.15	(90 Min.)	6. Einheit	10.45-12.15	(90 Min.)
	Mittagspause			Mittagspause	
3. Einheit	13.15-14.45	(90 Min.)	7. Einheit	13.15-14.45	(90 Min.)
	(kurze Pause)			(kurze Pause)	
4. Einheit	15.00-16.30	(90 Min.)	8. Einheit	15.00-16.30	(90 Min.)

Die Rahmenplanung kann selbstverständlich an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Über Preise sprechen wir gern mit Ihnen, je nach Ort und Zeit. Falls Sie interessiert sind, schicken wir Ihnen gern auch individuelle Preisangebote für maßgeschneiderte Trainings zu. Weitere Anfragen bitte an smettan@identra.de oder unter +49 351/8035595. Wir beraten Sie auch gern persönlich bei Fragen der Gesprächsführung und zu individuellen Trainings in Gesprächsführung. IDENTRA präsentiert das Thema für Sie auch in 1-2stündigen Vorträgen.

Dr. Jürgen Smettan



IDENTRA GmbH, 2008