

Zielgerichtete Gespräche führen mit der dynamischen Kommunikation

Teaser
Im täglichen Miteinander erleben wir sehr oft zahlreiche statische Gesprächsmuster. Auf jedes Argument folgt ein Gegenargument, auf einen Vorwurf eine Rechtfertigung, usw. Viele verharren oft im Problemraum, anstatt den gemeinsamen Lösungsraum zu suchen. Damit Sie schneller zu Ihrem positiven Gesprächserfolg gelangen, gestalten wir Ihre Kommunikation dynamisch, positiv und zielorientiert.
Ziele
Sie... <ul style="list-style-type: none">• Lernen bestehende statische Kommunikationsmuster unserer kommunikativen Werkseinstellung kennen und aufbrechen• Erhalten das gedankliche Mind-Set um dynamisch zu kommunizieren• Lernen das konzedierte Territorium erkennen und abzusichern• Trainieren den passenden Umgang mit Einwänden aus Ihrer Branche• Erhalten Techniken, um in Gesprächen zu überzeugen, statt zu argumentieren• Bekommen ein Gefühl, um Ihre Gesprächspartner einzuschätzen und passend mit Ihnen umzugehen
Inhalte
In diesem Coaching helfen wir Ihnen: <ul style="list-style-type: none">• Grundregeln von kommunikativen Abläufen zu veranschaulichen• Ihre kommunikative Werkseinstellung sichtbar zu machen• Die Grundgedanken der dynamischen Kommunikation zu verinnerlichen• statische Argumentationsmuster abzulegen, um lösungs- und ergebnisorientiert ihre Gespräche zu führen• Gesprächspartner kommunikativ einzuschätzen
Nutzen
Sie <ul style="list-style-type: none">• Werden sich Ihrer kommunikativen Werkseinstellung bewusst• Entwickeln ein neues, kommunikatives Mind-Set• Lernen dynamisch, klar und zielorientiert zu kommunizieren• Finden neue Wege in der Einwandbehandlung• Führen den Kunden und integrieren ihn kommunikativ in die Lösungsfindung• Lernen zu überzeugen, statt nur zu Argumentieren• Lernen, sich kommunikativ auf das Gegenüber einzustellen
Zielgruppe
Alle Mitarbeiter im Unternehmen
Art und Umfang
2-Tages-Training
