

SI-PE-005-2-10 Gesprächsführung und Kommunikation**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelle Gesprächsführung ist die Grundlage erfolgreicher Kommunikation im Beruf. Sie lernen systematische Methoden, um Gespräche zielorientiert zu führen – vom Mitarbeitergespräch über Verhandlungen bis zur Kundenberatung. Das Seminar vermittelt Ihnen 6 essenzielle Fragetechniken und die 5 Grundregeln professioneller Gesprächsführung als praxiserprobtes Framework. Sie trainieren mit konkreten Business-Dialogen aus Ihrem Berufsalltag und entwickeln die Fähigkeit, durch gezielte Fragen Gespräche zu steuern statt nur zu reagieren. Kommunikationsmodelle wie das Vier-Ohren-Modell nach Schulz von Thun und die fünf Axiome nach Watzlawick analysieren Sie praxisnah und übertragen diese direkt auf Ihre Gesprächssituationen. In Kleingruppen bis zu fünf Teilnehmern erhalten Sie individuelles Feedback und intensive Übungsmöglichkeiten.

Fragetechniken, Körpersprache und motivierende Gesprächsführung

Gezielte Fragetechniken sind Ihr Werkzeug zur Gesprächssteuerung. Sie meistern offene und geschlossene Fragen, Kontrollfragen zur Verständnissicherung sowie Skalierungs-, hypothetische und zirkuläre Fragen für komplexe Gesprächssituationen. Jede Fragetechnik üben Sie mit konkreten Beispieldialogen und erkennen, wann Sie welche Technik situationsgerecht einsetzen. Körpersprache lesen und bewusst einsetzen lernen Sie ebenso wie paraverbale Signale wie Tonfall, Sprechtempo und Pausen zu nutzen. Motivierende Gesprächsführung befähigt Sie, Mitarbeiter und Gesprächspartner intrinsisch zu aktivieren statt durch Druck zu demotivieren. Die Gesprächsphasen Vorbereitung, Eröffnung, Kerngespräch, Abschluss und Nachbereitung strukturieren Sie systematisch für messbar bessere Gesprächsergebnisse.

SEMINARINHALTE**Kommunikationsgrundlagen verstehen und anwenden**

- > Vier-Ohren-Modell nach Schulz von Thun praxisnah nutzen
- > Sender-Empfänger-Modell und Störfaktoren erkennen
- > Fünf Axiome nach Watzlawick im Berufsalltag
- > Eisberg-Modell: Sach- und Beziehungsebene unterscheiden
- > Aktives Zuhören statt passives Abwarten trainieren

Die 5 Grundregeln professioneller Gesprächsführung

- > Klare Zielsetzung vor jedem Gespräch definieren
- > Gesprächspartner ernst nehmen durch aktives Zuhören
- > Ich-Botschaften statt Vorwürfe formulieren
- > Fragen stellen statt Aussagen treffen für Dialog
- > Zusammenfassungen zur Verständnissicherung nutzen

Fragetechniken systematisch einsetzen

- > Offene Fragen für Informationsgewinnung nutzen
- > Geschlossene Fragen für klare Ja/Nein-Entscheidungen
- > Kontrollfragen zur Verständnissicherung stellen
- > Skalierungsfragen für Standortbestimmung einsetzen
- > Hypothetische und zirkuläre Fragen für Perspektivwechsel

Gesprächsphasen strukturieren und steuern

- > Vorbereitung: Ziele, Argumente und Einwände antizipieren
- > Eröffnung: Positiven Gesprächsrahmen schaffen
- > Kerngespräch: Themen strukturiert abarbeiten
- > Abschluss: Ergebnisse sichern und Verbindlichkeit herstellen
- > Nachbereitung: Vereinbarungen dokumentieren und nachhalten

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantiterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de