

Führen durch Dialog

"Reden ist Silber, Schweigen ist Gold" trifft nur dann zu, wenn es nichts zu sagen gibt, oder die Art, wie man etwas sagt, mehr Schaden als Nutzen bringt. Im beruflichen Kontext führen verschwiegene Wünsche oder Vorschläge unweigerlich zu Missverständnissen, Konflikten, Demotivation oder schlicht zu "schlechter Laune". Der offene Dialog gehört daher zu den wichtigsten Führungsaufgaben. Leider werden Mitarbeitergespräche aber häufig improvisiert. Die Vernachlässigung der „Spielregeln“ der Kommunikation führt dazu, dass Mitarbeiter eher demotiviert als zu besseren Leistungen geführt werden. Dies darf sich kein Unternehmen leisten, denn die „Überführung“ von Konflikten, Auseinandersetzungen und Widerständen in eine einvernehmliche und zufriedenstellende Lösung für alle Beteiligten, bildet die Grundlage einer erfolgreichen Unternehmensführung.

Lernen Sie daher in diesem intensiven Training, wie Sie Delegationsgespräche, Zielvereinbarungsgespräche, Feedback-Gespräche oder auch Beurteilungsgespräche professionell führen. Eignen Sie sich das nötige Know-how an, um auch in schwierigen Gesprächssituationen positive Ergebnisse zu erzielen. Sie werden damit Ihre Akzeptanz als Führungskraft stärken und die Zufriedenheit sowie das Selbstwertgefühl Ihrer Mitarbeiter nachhaltig positiv beeinflussen.

So arbeiten Sie im Seminar

Bei der Umsetzung der Seminarinhalte stehen praktische Übungen in Fallarbeit und Videotraining mit direktem Bezug zu den eigenen beruflichen Anwendungen im Vordergrund. Daneben wird durch einen lebendigen Wechsel von Gruppen-, Plenums- und Trainervortrag der theoretische Hintergrund erarbeitet und einzelne Themen und Techniken vertieft. Zum Einsatz kommen dabei unter anderem Overhead-Folien, Flip-Chart, Videoausrüstung und Seminarunterlagen.

Wer sollte teilnehmen?

Führungskräfte, die ihre dialogische Kompetenz entwickeln und sich deshalb mit den Techniken der erfolgreichen Gesprächsführung vertraut machen möchten. Dieses Seminar empfiehlt sich auch denjenigen, die ihr Wissen aktualisieren möchten.

Welche Vorkenntnisse Sie benötigen

Für den erfolgreichen Seminarbesuch sind erste Erfahrungen in der Mitarbeiter- und Gesprächsführung von Vorteil, jedoch nicht unbedingt erforderlich. Sie sollten die Bereitschaft mitbringen, sich auf praktische Übungen und Rollenspiele einzulassen.

Inhalte:

Ursachen für ein Mitarbeitergespräch

- unternehmensbedingte Gründe (Zielvereinbarung, Delegation, Rückkehrgespräch nach Urlaub oder Krankheit, Versetzung, Trennung wegen Kündigung)
- personenbedingte Gründe (Beurteilung, schlechte Leistung, Kompetenzüberschreitung, Mitteilung über Veränderungen)
- sachliche Gründe (Feedback-Gespräch, Störung der Arbeitsatmosphäre, auffälliges Verhalten)

Mitarbeitergespräche vorbereiten und ins Rollen bringen

- die Gesprächsvorbereitung – was ist das Gesprächsziel?
- die verschiedenen Gesprächseinstiege und -leitfäden
- die eigene Gesprächsführung
- Spielregeln und Strukturen der Kommunikation
- Trennung von Beziehungs- und Sachebene

Das Gespräch im Fluss halten

- die dialogische Einstellung
- den Mitarbeiter ins Boot holen
- Gesprächs- und Fragetechniken
- aktives Zuhören
- Feedback und konstruktive Kritik
- Umgang mit Störungen und Kommunikationsfallen

Das Gespräch zum Ziel führen

- der rote Faden
- Gesprächsabschlüsse
- Ergebnissicherung und Zielvereinbarungen
- Evaluierung des Gesprächszieles

Gesprächsführung praktisch erproben

- neue Techniken und Handwerkzeuge ausprobieren
- Rückmeldungen über Verhalten und Erfahrungen
- Schlussfolgerungen und Wertungen

Seminardauer:

2 Tage, jeweils 9-17 Uhr