8 | Lösungsorientierte Gesprächsführung – Direkt im Dialog

- Praxisseminar zur Professionalisierung der Kommunikationskompetenz im persönlichen Gesprächsmanagement -

Idee und Hintergrund des Seminars:

Der langfristige Erfolg und die Motivation von Menschen sowie Organisationen sind letztlich immer wieder abhängig von der Art der persönlichen Begegnungen und den Gesprächen zwischen zwei und mehr Menschen. Die Gesprächsergebnisse und die Form der Beziehung, die die Gesprächspartner aufbauen, entscheiden darüber, wie sie von Menschen sowie am Markt wahrgenommen werden und prägen deutlich die Qualität der weiteren Zusammenarbeit.
Verläuft ein Gespräch positiv, dann ist es keineswegs Zufall bzw. nur von der Tagesform oder der Chemie zu dem Gesprächspartner abhängig, sondern eine Folge von inneren Einstellungen und ganz speziellen kommunikativen Kompetenzen.
Ein gutes Gesprächsmanagement überzeugt durch eine Kombination von Professionalität und „Echtheit", im Sinne von Menschlichkeit. Die „Worte hinter den Worten" zu verstehen, erfordert Einfühlungsvermögen und die persönliche Bereitschaft zum Perspektivwechsel.
Lösungsorientierte Gespräche werden dann in der Art geführt, dass Inhalte transparent auf den Punkt gebracht werden und die Beziehungen nicht unter den Ergebnissen leiden müssen: Konsequent in der Sache – fair und dialogorientiert im Umgang miteinander.

Ziel / Nutzen dieses Seminars:

In diesem Praxisseminar lernen Sie die Erfolgsfaktoren für eine dialogorientierte Gesprächsführung kennen und trainieren den Einsatz von Methoden sowie Techniken zur Stärkung Ihrer Kommunikationskompetenz.
Auf der Grundlage Ihres eigenen Gesprächsverhaltens und Ihrer individuellen Wahrnehmungsmuster lernen Sie, Ihre Gespräche bewusster sowie strukturierter zu gestalten und direkt im Dialog zu sein.
In der Gesprächsvorbereitung verschaffen Sie sich Zielklarheit und Transparenz für den Gesprächsablauf. Der Blick auf Ihre „Meta-Ziele" und auf den Gesprächspartner verschafft Ihnen Perspektivwechsel, die eine andere Wahrnehmung sowie Bewertung der Gesprächssituationen ermöglichen.
Der situationsgerechte Einsatz von Gesprächstechniken und Methoden der Gesprächslenkung optimiert Ihr Gesprächsmanagement. Auch im Umgang mit schwierigen Situationen werden Sie leichter Stellung beziehen und Störungen klären. Die Reflexion von alternativen Handlungsmöglichkeiten orientiert sich an Ihren Gesprächssituationen aus der eigenen Praxis und trägt dazu bei, dass Sie das Gelernte im Gesprächsalltag sowie für Ihr berufliches Weiterkommen konkret und nutzbringend einsetzen können.

Zielgruppe:

Dieses offene Praxisseminar ist für Führungskräfte und Mitarbeiter aller Branchen geeignet, die ihre persönliche Kommunikationskompetenz in Gesprächen erweitern, ihr dialog- und lösungsorientiertes Gesprächsverhalten optimieren und damit ihr Gesprächsmanagement insgesamt erfolgreich professionalisieren möchten.
3 bis maximal 8 Teilnehmer.

Leitung:

Petra Funke, Hamburg, Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführerin DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin und Beraterin für Personal- und Organisationsentwicklung

Inhalte des Seminars:

1. Erfolgsfaktoren dialogorientierter Gesprächsführung:

- Individuelle Analyse und Reflexion des persönlichen Gesprächsverhaltens und der Wahrnehmungsmuster
- Wahrnehmung und Wirkung in der erfolgreichen Kommunikation
- Einfluss von Bewertungen und Wahrnehmungspositionen auf Gesprächssituationen
- Erfolgsfaktoren dialog- und lösungsorientierter Gesprächsführung:
  Innere Einstellungen und kommunikative Kompetenzen

2. Kommunikative Kompetenzen als „Handwerkszeug“ nutzen:

- Die „Worte hinter den Worten“ verstehen: Einfühlungsvermögen und Bereitschaft zum Perspektivwechsel verstärken
- Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene im Dialog: Vier Felder der sozialen Kompetenz
- Wirkung unterschiedlicher Gesprächsstile: Einfluss von Werten, Einstellungen, Persönlichkeit auf eine erfolgreiche Kommunikation

3. Praktische Umsetzung - Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen:

- Strukturierte Gesprächsführung und Transparenz im Dialog schaffen: Zielorientierte Vorbereitung und Durchführung von Gesprächssituationen aus der eigenen Praxis und Reflexion von alternativen, lösungsorientierten Handlungsmöglichkeiten (mit Video-Feedback)
- Lenkung im Überzeugungsgespräch: Dialog- und nutzenorientierte Argumentation
- Konstruktiv Feedback geben: verständlich Stellung beziehen und Veränderungen bewirken
- Lösungsorientierte Führung im Dialog: Gesprächstechniken zur Informationsgewinnung und Gesprächsaktivierung situativ angemessen und umsetzungsorientiert einsetzen
- Steuerungsmöglichkeiten in der eigenen Gesprächsführung erkennen und nutzen
- Weitere Tipps und Tricks zur weiteren Optimierung erfolgreicher Gesprächsführung:
  Gesprächseröffnungen | Ziele nachhalten | Gespräche beenden | Gesprächsförderer

4. Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen:

- Kommunikationsbarrieren überwinden: Management von schwierigen Gesprächssituationen und Gesprächsblockaden
- Umgang mit Einwänden & „Killerphrasen“

5. Transfer in den Gesprächsalltag:

- Erhöhung des Bewusstseins über den eigenen Gesprächsstil und die eigene Souveränität:
  Persönliche Entwicklungsfelder verstärken

Methoden: Theorie-Inputs, Selbstreflexion, Einzel- und Gruppenarbeit, individuelle Fallbearbeitung mit Video-Analyse und kollegialer Beratung, Diskussion und Erfahrungsaustausch im Plenum, Visualisierung des Seminarprozesses

Ort: Seminarraum DialogArt, Planckstr. 7 a, 22765 Hamburg

Nächste Termine: **24.- 25.06.2019 | 16.- 17.10.2019**
1. und 2. Tag: jeweils von 09:30 - 17.30 Uhr

Investition: 830 € pro Person | **EARLY BIRD** (bis 12 Wochen vor Start) mit 10 % Frühbucher-Rabatt 747 € - zzgl. MwSt.
(inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

Planckstr. 7a
22765 Hamburg

fon 040 333 100 47
fax 040 333 100 87

info@dialogart.de
www.dialogart.de

Mehrbucher-Rabatt: Für den zweiten Teilnehmer 10 % Rabatt (788,50 € pro Person zzgl. MwSt.)
Ab dem dritten Teilnehmer 15 % Rabatt (760,83 € pro Person zzgl. MwSt.)
In Kombination (Early-Bird + Mehrbucher-Rabatt):
Für zwei Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 % (728,33 € pro Person zzgl. MwSt.)
Für drei Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 %, für den dritten Teilnehmer + 10 % (709,65 € pro Person zzgl. MwSt.) | Weitere Rabatte auf Anfrage!

Ihr PLUS: Durchführungsgarantie ab 3 Teilnehmern
Transfer-Coaching | Monitoring

Leistungen: Fragebogen zur Vorbereitung, Seminarleitung durch erfahrene Trainerin, umfangreiche Teilnehmer-unterlagen (Handout), Download Video-Aufnahmen, Bereitstellung von nötigem Seminarmaterial und elektronischem Fotoprotokoll zur Nachbereitung

ANMELDUNG per Fax an 040 – 333 100 87

DIALOG.ART
DIE KUNST DER KOMMUNIKATION

Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **8 | Lösungsorientierte Gesprächsführung – Direkt im Dialog**

Termin | Ort _____

Name, Vorname _____

(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr

Name, Vorname _____

Firma _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum Unterschrift _____

Sonderkonditionen: _____

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei **Absage** bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten. Bei **Umbuchung** bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 4 bis 2 Wochen vorher Umbuchungskosten (50 € netto bei eintägigen, 100 € netto bei mehrtägigen Veranstaltungen), weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 40% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 6-8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:
Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.
Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:
Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.
In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

Planckstr. 7a
22765 Hamburg

fon 040 333 100 47
fax 040 333 100 87

info@dialogart.de
www.dialogart.de