

## Gesprächsführung für den professionellen Alltag

Die Teilnehmer dieses halbtägigen, praxisorientierten Intensivtrainings lernen elementare Werkzeuge der Gesprächsführung kennen, die sie im souveränen Umgang mit den unterschiedlichen Situationen im Businesskontext unterstützen. Die Teilnehmer lernen durch professionelles Auftreten, Kunden für sich zu gewinnen und dabei inhaltlich zu überzeugen. Durch praktische Übungen werden die theoretischen Inhalte vertieft und die Teilnehmer erhalten dabei einen Einblick in ihr Selbst- und Fremdbild. Sie lernen so Ihr persönliches Auftreten aktiv und selbstbewusst zu Ihren Gunsten zu gestalten.

### Inhalte:

- Überzeugungsprozesse
- Fragetechnik
- Aktives Zuhören
  - Paraphrasieren
  - Metafragen
- Gestaltung eines positiven Gesprächsklimas
- Körpersprache nutzen und verstehen - persönlich und am Telefon
- Selbst- und Fremdeinschätzung besser einordnen

Zielgruppe: Führungskräfte & Mitarbeiter

Methode: Gruppenarbeiten, Vortrag, Diskussion, Feedback

Teilnehmer: Führungskräfte und Mitarbeiter

Dauer: 2,0 Tage

In Absprache mit den Teilnehmern können Businesspausen eingeplant werden, um operativen Aufgaben nachzugehen.

Referent: Boris Kimes M.A., Kimes Communication & Health