

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Wer fragt führt!

Fragetechniken in Gesprächen

Live Online Training

Zielgruppe	Mitarbeiter*innen und Führungskräfte, die Gespräche- und Verhandlungen führen – Schwerpunkt virtuelle Kommunikation
Seminarziele / Lernziel	<p>Fragen gehören als gutes Werkzeug in Ihren Koffer der Kommunikation. Benutzt werden sie ständig. Ganz oft unbewusst. Es geht nun darum die richtigen Fragen zu stellen.</p> <p>Wie können Sie mit Fragen das Gespräch oder eine Verhandlung in eine ganz bestimmte Richtung lenken? Und dabei selbst nicht viel sprechen zu müssen, sondern ihr Gegenüber zum Reden zu bringen. Sie erhalten wertvolle Tipps und Impulse, wie Sie Fragen clever anwenden. Sie lernen Fragen situationsgerecht einzusetzen, um Ihre Gesprächsziele zu erreichen</p>
Seminarinhalte	<p>Grundlagen der Fragetechnik Die Wirkung von Fragen Fragearten: Offene Fragen, Geschlossene Fragen...</p> <p>Wann setze ich welche Frage ein? Der clevere Einsatz von Fragen Wie finden Sie durch zielorientierte Fragen zur optimalen Lösung Unterschiedliche Frageformen</p> <p>Psychologische Grundlagen der Fragetechnik Sie erkennen die Motive und Verhaltensmuster Ihres Gesprächspartners Wie gewinnen Sie Ihr Gegenüber für sich durch Fragen?</p> <p>Fragen und Konflikte Wie können Sie Fragen in Zusammenhang mit Konflikten einsetzen, um diese zu lösen?</p>
Methoden, Didaktik und System	<p>Web-Vortrag, Fallbeispiele, Interaktive Übungen, Abfragen, je nach Situation Erfahrungsaustausch und Diskussion mit und zwischen den Teilnehmern. Sie erhalten Ihren Link zum live online Training sobald Sie sich angemeldet haben. Wir nutzen Microsoft TEAMS für die interaktiven FACTOR4 live online Trainings.</p>
Seminardaten	<p>Online-Training, Dauer: 3 Std. Teilnehmeranzahl max. 10 Teilnehmer Kosten: 129 € pro Person (exkl. MwSt.)</p>