



## Seminarprogramm SP 111B

# Management-Training für Nachwuchsführungskräfte Teil 2: Gesprächsführung – Verhalten – Kommunikation

*Mitarbeiter führen heißt immer auch Gespräche führen – oft genug schwierige. Die Gespräche sollen strukturiert, dialektisch, stark in der Logik der Argumentation, überzeugend in Form und Ausdruck sein. Der gekonnte Umgang mit dem Wort gibt Sicherheit, schafft Klarheit, verhindert Konflikte. Die Fähigkeit, schwierige Gespräche erfolgreich zu bestehen, Menschen mit dem Wort zu begeistern und zu motivieren sind die wichtigsten Merkmale von Führungspersönlichkeiten. Nachwuchsführungskräfte müssen sich diese Fähigkeiten schnell aneignen, um von Anfang an als Vorgesetzte ernst genommen und akzeptiert zu werden. Wer dies begriffen hat, wird wissen, worauf es jetzt ankommt.*

### Welches ist Ihr Nutzen?

Sie werden lernen, Ihr eigenes Kommunikationsverhalten und das Ihrer Vorgesetzten, Mitarbeiter und Kollegen besser zu erkennen und zu verstehen. In Gesprächsübungen erhalten Sie Gelegenheit, Ihre Wirkung auf andere Personen zu überprüfen und besser einzuschätzen. Sie werden Ihr Gesprächsverhalten optimieren und damit die Voraussetzungen für Ihren Führungserfolg ganz erheblich verbessern. Sie werden lernen, sich auch in schwierigen Gesprächssituationen richtig zu verhalten und so den Anforderungen an einen erfolgreichen Vorgesetzten von Anfang an zu genügen.

### Wer sollte teilnehmen?

Nachwuchsführungskräfte aller Branchen und Fachbereiche, aber auch Jungunternehmer, die ihre Gesprächskompetenz erheblich verbessern wollen, die erkannt haben, dass die Kunst, schwierige Gespräche erfolgreich zu führen, eine unverzichtbare Voraussetzung für beruflichen und privaten Erfolg ist.

### Welches sind die zentralen Themen?

- Mitarbeiterführung als rhetorische Vermittlung von Normen und Werten
- Was macht ein "gutes" Gespräch aus?
- Grundlagen der Kommunikation und der Gesprächspsychologie, die Sie kennen müssen.
- Die wichtigsten Gesprächstypen im Führungsalltag.
- Information im Unternehmen als Bringepflicht und als Holschuld.
- Was die Mitarbeiter vom neuen Chef hinsichtlich seines Verhaltens in Gesprächen erwarten.
- Wie Sie Mitarbeitergespräche richtig vorbereiten und auch unter erschwerten Bedingungen erfolgreich führen.
- Gesprächsziele festlegen und konsequent verfolgen.
- Strukturierte Gesprächsführung: Von der Gesprächseröffnung bis zum Ziel.
- Selbstdarstellung im Gespräch: Wie wirken Sie auf Ihre Gesprächspartner?
- Effektive Methoden direkter und indirekter Gesprächssteuerung.
- Zuhörtechniken und Fragetechniken: die richtige Anwendung.
- Sprache: Klarheit, Richtigkeit, Verständlichkeit, Prägnanz.
- Wie Sie Missverständnisse durch professionelle Rückmeldung (Feedback) und Aktives Zuhören vermeiden können.
- Gekonnter Umgang mit unbequemen Fragen und Einwänden.
- Auf Widerstände des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Einführung in die Grundlagen der Argumentationstechnik mit Anwendungsbeispielen.
- Körpersprache beobachten und verstehen.
- Die häufigsten Fehler bei der Gesprächsführung und wie diese sich vermeiden lassen.
- Training kritischer Gesprächssituationen.

### Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend behandelt. Neben unverzichtbarer Theorie werden Übungen und Rollenspiele mit intensiver Auswertung den Bezug zur Praxis herstellen und den Lerneffekt erhöhen. Die Teilnehmer entwickeln am Ende des Seminars einen persönlichen Transferplan für die Übertragung des Gelernten in ihre Praxis.

### Dozent

Dr. Klaus P. Beer

### Dauer

2 Tage

### Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

■ ■ ■ Dieses Seminar kann auch innerbetrieblich durchgeführt werden. Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot unterbreiten.

[Revisionsstand 31. Oktober 2011]