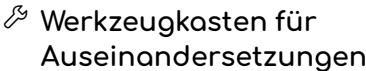
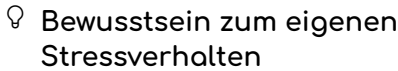



Wenn zwei sich streiten, gewinnen beide

Vom Minimalkonsens zum Win-Win Mindset

Problem	Lösung
Die Geschäftswelt ändert und beschleunigt sich stetig. Schnelle und effiziente Kommunikation in alle Richtungen wird immer herausfordernder und gleichzeitig wichtiger.	<ul style="list-style-type: none">✓ Eigene Muster erkennen✓ Auf Perspektivwechsel einlassen✓ Typ- und problemgerechte Kommunikation

Konflikte und Widerstände

		
-----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

Vier Module à 4 Stunden virtuell - wahlweise als zweitägiges Seminar

Praxisorientiert an konkreten Problemstellungen . Sichere Räume für die Teilnehmenden
Optional: Ergänzung durch individuelle Coachingeinheiten

Schwierige Gesprächssituationen

- Gesprächstechniken zur Konflikttransformation
- Fallbeispiele aus der eigenen Praxis
- Schwierige Themen an unterschiedliche Gesprächspartner vermitteln

Haltung bewahren

- Umgang mit Einwänden, Rückfragen und Widerständen
- Win-Win Einstellung
- Entschuldigen & Aufarbeitung von Fehlern

Umgang mit Killerphrasen und emotionalen Gesprächspartnern

- Interpretation und Missinterpretation von Körpersprache
- Eigenes Konfliktverhalten bewusst gestalten
- Schlagfertigkeit trainieren

Hemmende und fördernde Gesprächstechniken

- Perspektivwechsel und Fragetechniken
- Vorbeugung toxischer Kommunikation und Killerphrasen
- Aktives Zuhören als Gesprächsführungstechnik



Kontaktieren Sie mich jetzt für Ihr individuelles Programm.

Ümit Konuray

Mobil: +49 173 4908427

Mail: umit.konuray@dastraining.de

Nach Absprache sind virtuelles, Präsenz- oder Blended Learning möglich. Wahlweise in Deutsch oder Englisch.