

**Lösungsorientierte Kommunikation im Umgang  
mit Kollegen/Mitarbeitern und Kunden**

**Noch erfolgreicher mit ihren Mitmenschen kommunizieren  
....so kommunizieren die Meister der Kommunikation!**

Trainieren Sie praxiserprobte Gesprächstechniken, um im Umgang mit Kollegen, Mitarbeitern und Kunden noch überzeugender zu kommunizieren! Selbst besondere Gesprächssituationen steuern Sie so souverän zum gewünschten Ergebnis. Oft liegt es an Kleinigkeiten, ob ein Gespräch für beide Seiten zufriedenstellend verläuft. Eine konstruktive, wertschätzende Atmosphäre ist ebenso wichtig wie eine kritische Reflexion Ihres eigenen Kommunikationsstils und eine professionelle Vorbereitung. Nutzen sie das Wissen um die Körpersprache für ihre lösungsorientierte Kommunikation.

**Inhalte:**

- TUN - Management®
- Von der unterbewussten zur bewussten Kommunikation
- Vom Weg zur bewussten Wahrnehmung in der Kommunikation
- Das menschliche Gehirn aus Sicht der Kommunikation
- Vom Gehirnbesitzer zum Gehirnbenutzer
- Gefühle hinter den Gefühlen
- Wirklich Fragen stellen können...
- Hinhören statt Zuhören!
- Was Satzbildungen von einem Menschen erzählen
- 28 wissenschaftliche Denkprogramme
- Die Körpersprache der Denkprogramme
- Gedankenfilter
- Die "gestresste" Kommunikation
- Mit den Erfahrungs - Bildern unserer Mitmenschen kommunizieren
- Die Kommunikationsinsel
- Das bewusste Geheimnis: JA; ich versteh sie
- Körpersprache: Der Weg zum tieferen verstehen unserer Mitmenschen!

**Ihr Nutzen:**

- Sie setzen sich grundlegend theoretisch und praktisch mit dem Thema Gesprächsführung und Ihrem eigenen Kommunikationsverhalten auseinander.
- Sie lernen praxiserprobte Gesprächstechniken und Werkzeuge kennen und anwenden.
- Sie erfahren, wie Sie ein Gespräch systematisch vorbereiten, strukturieren und steuern können.
- Sie erarbeiten Lösungsansätze für eine kooperative und konstruktive Gesprächsführung.
- Sie üben konkrete Gesprächssituationen aus Ihrem Arbeitsalltag und bekommen praktische Hinweise, wie Sie Ihre Gesprächskompetenz verbessern.
- Sie erfahren, wie Sie sich in schwierigen Gesprächssituationen verhalten können.

**Zielgruppe:**

Führungskräfte, Angestellte und alle Menschen mit Kundenkontakt und Menschen die in ihrem Leben echten Kontakt zu ihren Mitmenschen suchen.