

Dreitägiger Kommunikationsworkshop

Schwierige Gespräche mit Mitarbeitern führen

Wie Sie auch in unbequemen Führungssituationen Konflikte mit Mitarbeitern durch lösungsorientierte und wertschätzende Gespräche rhetorisch gekonnt lösen!

Rhetorische Wirkung
schlägt Fachkompetenz

Gesprächsführung
auf der Sachebene

Gesprächsführung
auf der Beziehungsebene



1. Trainingstag

Herzlich willkommen (am Vorabend)

- Begrüßung, Kennenlernen
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars

Das Einmaleins der Gesprächsführung

- Mitarbeitergespräche sind eines der wichtigsten Führungsinstrumente
- Welchen Nutzen bringen gut geführte Mitarbeitergespräche?

Ihre rhetorischen Wirkfaktoren bestimmen Ihren persönlichen Sympathiefaktor

- Die Bedeutung der Sprache und Körpersprache als Wirkfaktor
- Ihr Auftritt schlägt Fachwissen
- Ohne Blickkontakt verlieren Sie Ihren Gesprächspartner

Wie geben Sie gekonnt Feedback?

- Feedback – der kleine Bruder des Mitarbeitergesprächs

Wie führen Sie gute Mitarbeitergespräche auf der Sachebene ?

- Wie baue ich gute Mitarbeitergespräche nach dem Management-Regelkreis gekonnt auf?

Wie führen Sie gute Mitarbeitergespräche auf der Beziehungsebene ?

- Bauch schlägt Kopf: die Macht unserer Gefühle
- Wie Sie auch unangenehme persönliche Themen souverän herüberbringen - verbalisieren und paraphrasieren

Praxistransfer

- Zusammenfassung und Reflektion

2. Trainingstag

Lösungsorientierte Gespräche als Teil der Leistungskultur

- Wie Sie aus einem Problemgespräche ein effektives Lösungsgespräch machen
- Kritikgespräche ohne Vorwürfe: „Sagen Sie nur die Lösung!“

Umgang mit unfairer Kritik und Angriffen in Gesprächen

- Unfairen Angriffen souverän begegnen – so bleiben Sie immer Herr ihre Gefühle
- Wie Sie schwierige Gespräche durch Metakommunikation aus der Sackgasse holen

Machen Sie sich das Leben leichter - die Macht guter Fragen

- Erfolgreiche Führungskräfte führen nur durch Fragen: wer fragt, der führt

Das Personalentwicklungs- und Kritikgespräch – fordern und fördern

- Messbarkeit als zwingende Voraussetzung für konsequente Zielerreichung
- Kritik klar und wertschätzend formulieren
- Was tun, wenn Gespräche eskalieren?

Das Delegations- und Kontrollgespräch

- Missverständnisse sind gesprächsimmanent – und keine Nachlässigkeit
- Wie bringe ich den Mut auf, zu entscheiden und Verbindlichkeit zu generieren?
- Lieber 70 % einvernehmlich als 100 % durchgesetzt

Praxistransfer

- Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre Fragen

3. Trainingstag

Nutzenargumentation fördert die Einsicht

- Positive Wahrnehmungssteuerung erleichtert die Zustimmung
- Was motiviert ihre Mitarbeiter?
- Wie kann ich Motivation in Nutzen umformulieren?

Wie Sie es schaffen, eine positive Führungskommunikation aufzubauen

- Jede Stakeholder-Gruppe braucht andere Botschaften
- Wieviel Offenheit vertragen Mitarbeiter in der Krise?
- Veränderungen den Mitarbeitern positiv kommunizieren

Praxistransfer und Verabschiedung

- Zusammenfassung und Reflexion
- Verabschiedung

DATUM	UHRZEIT	Ablaufplan
14.07.25	17.00 - 19.00 Uhr	Kennenlernen und Einführung in das Thema
	19.00 - 21.00 Uhr	Einladung: Gemeinsames Abendessen mit Überraschungsmenü
15.07.25	09.00 - 13.00 Uhr	Training
	13.00 - 14.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
	14.00 - 17.30 Uhr	Training
16.07.25	08.30 - 12.00 Uhr	Training
	12.00 - 12.45 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
	13.00 – 16:30 Uhr	Perspektivwechsel: Praxistraining (??)
	17.30 - 18.30 Uhr	Abschlussreflexion
	18.30 – 19:30 Uhr	Get-together/Vernetzung
17.07.25	09.00 - 13.00 Uhr	Training
	13.00 - 14.00 Uhr	Verabschiedung und gemeinsamer Abschlussimbiss

Ihre Vorteile

Praxisorientiert ▪ Individuell ▪ Vernetzung ▪ Teilnehmerzertifikat

Von diesem Training profitieren Sie und Ihr Unternehmen:

- Das Einmaleins der Gesprächsführung
- Ihr persönlicher Sympathiefaktor schlägt Fachwissen
- Wie geben Sie gekonnt Feedback?
- Wie führen Sie auf der Sachebene gute Mitarbeitergespräche?
- Wie führen Sie auf der Beziehungsebene gute Mitarbeitergespräche?
- Lösungsorientierte Gespräche als Teil der Leistungskultur



Weitere Informationen

mwefers@wefersundcoll.de

+49 441 77919-15

Unter den Eichen 26

26122 Oldenburg

www.wefersundcoll.de