

Zweitägiger Führungs-Refresher

Schwierige Gespräche mit Mitarbeitern führen

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

**Persönliche Wirkung
schlägt Fachwissen**

**Gesprächsführung
auf der Sachebene**

**Gesprächsführung
auf der Beziehungsebene**



1. Trainingstag

Herzlich willkommen

- Begrüßung
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars

Das Einmaleins der Gesprächsführung

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

Ihr persönlicher Sympathiefaktor schlägt Fachwissen

- Die Bedeutung der Sprache und Körpersprache als Wirkfaktor
- 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 unangenehme Themen souverän überbringen - Verbalisierung und paraphrasieren

Lösungsorientierte Gespräche als Teil der Leistungskultur

- Wie Sie aus einem Problemgespräche ein effektives Lösungsgespräch machen
- Kritikgespräche ohne zu drohen: sag nur die Lösung!

Praxistransfer

- Zusammenfassung und Reflektion

2. Trainingstag

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

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?

Nutzenargumentation fördert die Einsicht

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

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

Verabschiedung

Ihre Vorteile

Praxisorientierung ▪ Individualität ▪ Networking ▪ qualifiziertes Teilnehmerzertifikat

In diesem Training lernen Sie

- 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

wefersundcoll.de/fuehrungskraftentwicklung
mwefers@wefersundcoll.de
+49 441 7791919

Unter den Eichen 26
26122 Oldenburg
www.wefersundcoll.de