

15179 Online-Seminar: Gut gefragt ist halb gewonnen... Gespräche mit richtigen Fragen einfach & gezielt steuern

In diesem Workshop erhalten Sie sofort anwendbare, praktische und konkrete Fragemöglichkeiten für das Tagesgeschäft. Aktivieren, motivieren und begeistern Sie Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiter:innen durch gezielte Fragen. Sie profitieren von aktuellen Trends, lernen die richtigen Fragen im Verhandlungskontext bewusst einzusetzen und Gespräche durch Fragetechniken zu steuern und zu lenken. So gelangen Sie zu mehr Sicherheit und Klarheit in Bewerbungsgesprächen, Mitarbeitergesprächen und in der Kundenkommunikation.

Inhalte:

- Systemisches Fragen und ressourcenorientierte Fragestellungen für Verhandlungssituationen, Mitarbeitergespräche, Führungskräfte-Training, etc.
- Persönliche Fragekompetenz stärken und weiterentwickeln
- Aktivität und mehr Begeisterung erzeugen
- Fragen nutzen, um einen Perspektivenwechsel anzuregen
- Gemeinsam passende Lösungen finden
- Beispiele für Fragen im Verhandlungskontext
- Aktives Zuhören

Die Trainerin:

Mag. Simone Haider

Die Zielgruppe:

Unternehmer:innen & Geschäftsführer:innen

Mehr als 100.000 Kundinnen und Kunden in über 6.700 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht - 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge