



Andrea Eigel
Diplom-Ökonomin

Trumpfkarte Menschenkenntnis – **Im Gespräch gewinnen**

Sie kennen das: Viele Beratungsgespräche mit Kunden oder auch Mitarbeitergespräche laufen wie von selbst in Ihrem Sinne: Sie können überzeugen und Sie erreichen Ihre Ziele. Doch dann gibt es die anderen Gespräche: Hier haben Sie das Gefühl, dass sie komplett aneinander vorbeireden und den anderen nicht erreichen. Schulen Sie Ihre Menschenkenntnis und erlernen Sie in diesem Seminar neue Gesprächstechniken, mit denen Sie sich individuell auf Ihren Gesprächspartner einstellen und das Gespräch erfolgreich führen können.

Dies sind die Seminarinhalte:

- Wie erkenne ich sofort, wie mein Gegenüber „tickt“?
- Welche Menschentypen gibt es – und auf welchem Ohr hören sie jeweils besonders gut?
- Wie erfrage ich, was mein Gegenüber will – und stelle meine Argumentation darauf ein?
- Wie signalisiere ich Verständnis – und erreiche so meine Gesprächsziele?
- Wie bringe ich Gespräche zu einem erfolgreichen Abschluss?

In diesem anschaulichen Seminar werden Sie vielen Gesprächssituationen aus Ihrem betrieblichen Alltag begegnen – und mit Sicherheit ganz neue Erkenntnisse mit nach Hause nehmen!

Die Inhalte sind genau zugeschnitten auf Handwerk und Mittelstand. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer erhält griffige Tipps und Anleitungen, die direkt in den Betriebsalltag umgesetzt werden können.

