

Verbindliche Anmeldung per Fax: 0231-9761976
oder formlos per E-Mail: anmeldungen@logteam.de
Anmeldeschluss ist Freitag, der **22.11.2018**.

Hinweis: Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt! Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Ja, Ich/Wir nehme(n) mit ____ Person(en) gern an der Veranstaltung „Fragetechniken“ teil.

(Bei mehreren Personen bitte die Namen zusätzlich angeben!)

Titel, Name, Vorname

Unternehmen, Institution

Straße

PLZ, Ort

Telefon (Büro oder mobil)

E-Mail

Datum, Unterschrift

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr beträgt 380,00 EUR (zzgl. 72,20 EUR MwSt.), für Studierende oder Auszubildende ohne bisherigen Hochschulabschluss 85,00 EUR (zzgl. 16,15 EUR MwSt. bei Vorlage des Studierendenausweises oder Ausbildungsnachweis, begrenzt auf 3 Personen je Seminar).

Soweit ein Unternehmen mehrere Teilnehmer anmeldet, reduziert sich die Teilnahmegebühr für jeden weiteren Teilnehmer um 10% vom Ursprungsbetrag

Die Teilnahmegebühr schließt die Veranstaltungunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke ein (Übernachtung und Abendessen sind nicht enthalten, können aber bei Bedarf individuell von den Teilnehmern direkt beim Hotel gebucht werden). Nach Erhalt der Rechnung überweisen Sie bitte den Rechnungsbetrag unter Angabe der Rechnungsnummer. Nach Eingang des Rechnungsbetrages erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung für das Seminar.

Stornierungsbedingungen

Für eine Anmelde-Stornierung, die später als 3 Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingeht, werden 80% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt und bei Stornierungen von Anmeldungen, die mindestens als 3 Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingeht, werden 20% der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt. Bei Nichtteilnahme ohne Absage ist die Teilnahmegebühr in voller Höhe zu entrichten. Der Veranstalter behält sich vor, die Veranstaltung bis zu 3 Werktagen vor Termin absagen zu können.

Veranstaltungsort: Hotel Esplanade

(Nähe Hauptbahnhof, www.esplanade-dortmund.de)
Burgwall 3/Ecke Bornstraße
44135 Dortmund
Tel.: 0231-5853-0, Fax: 0231-5853-270

„Soft Skills im Management“



Fragetechniken

- Aktive Gesprächsführung - Vertrauen aufbauen, Informationen gewinnen, Lösungen finden

Termin

Mittwoch, 27.11.2018
von 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Kontakt

Dipl.-Ökonom Harald Knippschild,
Telefon: +49 - 212 - 64 555 - 082
mobil: +49 (0) 171 20 955 23
E-Mail: info@logteam.de

Veranstalter:

Logteam GmbH, Solingen, in Kooperation mit der nlp-innovativ, Osnabrück

Seminarinformationen

Ihr Dozent und Trainer:



Dipl. Pädagoge Thomas Biege, Osnabrück

Herr T. Biege ist seit vielen Jahren erfolgreich in verschiedenen Sektoren und Institutionen der Erwachsenenbildung tätig:

- 15 Jahre Leitung und Aufbau von IT-Abteilungen mit Personalverantwortung für Gruppen zwischen 5 und 90 Mitarbeitern in Industrie (Nahrungsmittelproduktion), Dienstleistung (Versicherungswirtschaft) und Gesundheitswesen (Universitätsklinikum).
- 12 Jahre freiberuflicher Trainer und Coach, Lehrtrainer DVNLP e.V., Ausbildungsinstitut „nlp-innovativ“
- Entwicklung und Durchführung von Inhouse-Seminaren in den Bereichen Personalführung, Personalentwicklung, Kommunikationstechniken, Präsentation und Selbstmanagement
- Beratung und Coaching von Unternehmern, Führungskräften und Spezialisten
- Dozent an der Hochschule Osnabrück, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften: Kommunikation, Präsentation, Selbstmanagement, Gesprächsführung, wissenschaftliches Arbeiten, Projektmanagement, Teamentwicklung
- Dozent an der IHK Osnabrück (Personalbetriebswirte, BWL dual)

Intention und Themen des Seminars

Dieses Seminar vermittelt Techniken und Strategien zur erfolgreichen Gesprächsführung auf der Basis neurologischer Erkenntnisse.

Ziel eines Gespräches ist es, Informationen auszutauschen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Dazu ist eine zielorientierte Vorbereitung genauso wichtig wie der Aufbau einer konstruktiven Gesprächsatmosphäre. Es wird gezeigt, wie gehirngerechte, motivierende Ziele formuliert werden können und wie eine gleiche „Wellenlänge“ zu den Gesprächsteilnehmern über sprachliche und nonverbale Mittel systematisch erzeugt wird.

Das Seminar vermittelt Grundregeln und Elemente der aktiven Gesprächsführung unter besonderer Berücksichtigung von Fragetechniken. Neben der reinen Informationsgewinnung dienen diese zur Steuerung des Gesprächsverlaufes und zur Analyse der hinter den geäußerten Gesprächsbeiträgen liegenden Einstellungen, Vorannahmen, Intentionen. So können Missverständnisse und voreilige Schlüsse vermieden werden.

Da sich die Gesprächsteilnehmer in ihren Denk- und Wahrnehmungsmustern stark unterscheiden können, wird der Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitsmerkmalen thematisiert. Um auch mit schwierigen Gesprächssituationen souverän umgehen zu können, werden die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsstrategien vorgestellt und mit den Teilnehmern erprobt.

„Erwirb neues Wissen, während du das alte überdenkst, so wirst Du anderen zum Lehrer.“

Konfuzius, (*551 -†479 vor Christus), Chin. Philosoph

Methoden/Vorgehensweise im Seminar:

- ❖ Vorstellung der Vorgehensweisen in kleinen Schritten
- ❖ Orientierung von Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer
- ❖ Kurze Einzel- und Gruppenarbeitsphasen
- ❖ Demonstration von Inhalten unter Einbeziehung der Teilnehmer

Inhalte des Seminars:

- Kurze Einführung in neurologische Aspekte menschlicher Kommunikation
- Zielorientierte Vorbereitung eines Gesprächs
- Aufbau einer konstruktiven Atmosphäre
- Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsstrategien

Ihr Nutzen

- ✓ Bessere Informationen führen zu tragfähigeren Entscheidungen.
- ✓ Gründlichere Kenntnisse der Denk- und Handlungsmuster aller Beteiligten reduzieren Konflikt- und Verschleppungspotential
- ✓ Eine gute „Wellenlänge“ verbessert die Gesprächskultur und spart Zeit.

- Änderungen vorbehalten -