

# Strategien für mehr Sinn und Ergebnis in Gesprächen

Für Ihren Trainingserfolg:  
Den Talenten Flügel  
wachsen lassen

## Gespräche abkürzen: Vielredner\*innen elegant unterbrechen

*Strategien um Gespräche wertschätzend & erfolgreich zu lenken*

### Vielredner begegnen uns überall...

Ob am Telefon, im Meeting oder in Gesprächen mit Vorgesetzten, Kunden und Klienten ... ja, manchmal kann man schon ungeduldig werden. In solchen Situationen ertappen wir uns vielleicht sogar selbst dabei, wie wir die Augen verdrehen, mit den Fingern trommeln, die Uhr konsultieren, parallel etwas arbeiten oder uns einfach umdrehen und davonlaufen (bzw. davonlaufen wollen) – manchmal möchte man einfach Gespräche abkürzen. Was je nach Situation auf das Gegenüber unprofessionell, abweisend, arrogant oder sogar beleidigend wirken kann.

Um die Nerven zu bewahren und schon vor den ersten Anzeichen der Ungeduld proaktiv etwas zu tun, gibt es Strategien, die uns dabei unterstützen das Gespräch abzukürzen bzw. dem Gespräch eine konstruktive Wendung zu geben.

### Das Dilemma

Wir möchten im guten Miteinander sein und die Gefühle des Gegenübers achten. Auf der anderen Seite müssen wir mit unserer Zeit aber auch zielführend und effizient umgehen. Auf den ersten Blick scheint es ein echtes Dilemma zu sein. Denn manchmal erscheint uns das Gesagte wie pures Palaver, das so zielführend ist wie zwei Tage Kreisverkehr.

### Der konstruktive Dialog!

Um aus dem „Kreisverkehr-Palaver“ herauszukommen, braucht es die entsprechenden Gesprächs- und Fragetechniken, praktische Übung und ein klein bisschen psychologisches Hintergrundwissen. Dann erleben Sie recht schnell, dass Unterbrechen eine Form der Wertschätzung sein kann. Gespräche können elegant abgekürzt werden – dem konstruktiven Dialog ist der Weg geebnet.

### Inhalte:

- kleine Psychologie des menschlichen Verhaltens
- Wahrnehmung schärfen auf verbale und nonverbale Sprache
- Kommunikationstechniken, zum Gespräche abkürzen
- Wertschätzung ausdrücken & für win-win Orientierung sorgen

**Dauer:** 2 Tage Seminar

**Ort:** Vogtsburg-Oberrotweil

**Preis:** 900,00 EUR

**Zielgruppe:** Teamleiter\*innen | Führungskräfte | Verkäufer\*innen | Vertriebler\*innen | Vertriebler\*innen, Behördenmitarbeiter\*innen

### Methodisches Vorgehen:

- 20% Theorieanteil, 80% praxisorientierte Übungen mit hohem Coachinganteil
- Persönliche Feedbacks durch die Trainer/innen und durch die Teilnehmenden, um ein Maximum an Reiz-Reaktionsvarianten zu erleben, auf Wunsch Videofeedback
- Das begleitende Coaching beinhaltet die Erarbeitung konkreter Lösungen individueller Situationen oder Problemstellungen

*mehr unter*  
[www.TrautweinTraining.de](http://www.TrautweinTraining.de)



**Inspiration**



**Training**



**Entwicklung**