



Schlagfertigkeit: In schwierigen Situationen schnell, geistvoll und angemessen reagieren

Enjoy Development

Das Seminar zum Thema Schlagfertigkeit für Fachkräfte & Mitarbeiter

Als Fach- oder Führungskraft kommen Sie häufig in Situationen, in denen es gilt, richtig zu kommunizieren. **Schlagfertigkeit** ist dafür ein wichtiges Werkzeug – und mindestens ebenso wichtig ist es, zu lernen, wann Sie Ihre Schlagfertigkeit einsetzen sollten und wann lieber nicht. In vielen Zusammenhängen wünschen wir uns, schlagfertig reagieren zu können. Selten machen wir uns jedoch bewusst, was wir genau darunter verstehen. Hand aufs Herz – oft genug wünschen wir uns, mit einer schnellen Replik „zu punkten“ und die Situation für uns zu entscheiden.

In unserem Kommunikationstraining Seminar zum Thema Schlagfertigkeit geht es um das souveräne Auftreten in schwierigen Situationen. Je nach Situation ist eine schlagfertige Antwort allerdings nicht immer das geeignete Mittel, denn oft führt dies zu einer (unnötigen) Eskalation. Es geht also neben der eigentlichen Schlagfertigkeit insgesamt um das souveräne Auftreten in kritischen Situationen, in denen Sie selbst entscheiden, ob und wie Sie angemessen reagieren.

Das dürfen Sie vom Seminar Schlagfertigkeit für Fachkräfte erwarten

Sicherlich wünschen Sie sich häufig, mit einer schlagfertigen Antwort bestimmte Situationen besser zu bewältigen. Im Seminar lernen Sie dafür verschiedene Kniffe aus der Rhetorik, die letztendlich die Kommunikation im Team und mit Verhandlungspartnern verbessern. Sie lernen aber auch, wann eine schlagfertige Antwort zur Eskalation führt und daher weniger angebracht ist.

Vorschau auf Schlüsseltechnik und Inhalte

Mithilfe vieler praktischer Übungen gelingt es Ihnen schon nach zwei Tagen mit diesem Seminar, in Zukunft besser und schlagfertiger zu antworten. Durch Situationsanalyse reflektieren Sie, welche Prozesse in den kritischen Situationen ablaufen.

Auf diese Inhalte dürfen Sie sich freuen

Wichtig ist, dass Sie nicht nur Techniken der Schlagfertigkeit erlernen, sondern auch wissen, wann Sie diese einsetzen und wann besser nicht.

Daher beschäftigt sich der erste Teil dieses Trainings mit der emotionalen Selbststeuerung und der Analyse dessen, was in kritischen Momenten bei Ihnen im Kopf passiert. Das ist sowohl für Ihre professionelle Entwicklung, als auch privat sehr hilfreich!

Die Techniken in Ihrer kommunikativen Werkzeugkiste werden ergänzt, um Sie auf Ihre individuellen Situationen möglichst gut vorzubereiten. Auf dieser Basis sind Sie in der Lage, besser zu reflektieren, was Ihre eigenen Anteile an der jeweiligen Situation sind und wie Sie diese mit dem Instrument der Schlagfertigkeit positiv beeinflussen können.

So können Sie die passende Reaktion zeigen. Dafür vermittelt Ihr Trainer Ihnen verschiedene Kommunikationstechniken.



Sie üben auch, mit herausfordernden Gesprächspartnern umzugehen und selbst in schwierigen Situationen gelassen zu bleiben. Das ist der Schlüssel für eine angebrachte und schlagfertige Antwort, mit der Sie Ihren Verhandlungspartner schnell entkräften oder gar auf Ihre Seite bringen.

Wichtig ist zudem, dass Sie gut mit Kritik umgehen lernen und bei Konflikten ein klärendes Gespräch suchen, denn die Schlagfertigkeit ist nicht alles.

Außerdem erhalten Sie viele Werkzeuge aus dem Bereich aktive Gesprächsführung und Gesprächssteuerung an die Hand. Dazu gehört zum Beispiel eine gezielte Fragetechnik, die Sie im Schlagfertigkeitstraining ausführlich üben. Selbstverständlich erhalten Sie zu allen behandelten Themen das entsprechende Material.

Die wichtigsten Fakten zum Seminar Schlagfertigkeit

Die folgenden Themenbereiche werden im Training inhaltlich behandelt:

- Schlagfertigkeit - Fluch oder Segen?
- Emotionale Selbststeuerung in kritischen Momenten
- Selbstreflexion: Was passiert da in uns? Warum passiert das mir?
- Reflexion der eigenen Anteile des Erlebens
- Gezielte Reaktionen zeigen - konkrete Kommunikationstechniken und Methoden einsetzen

- Umgang mit herausfordernden Gesprächspartnern
- Gelassen bleiben – auch in schwierigen Situationen
- Aktive Gesprächsführung und –steuerung, gezielte Fragetechnik
- Nach dem Spiel ist vor dem Spiel – durch wohlformulierte Kritik eine Klärung herbeiführen

Das sagen ehemalige Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- „Guter inhaltlicher Aufbau des Seminars. Viele Praxisbeispiele und Übungen.“
- „Sehr anschauliches und lebhaftes Training“
- „Sehr kurzweilig und vertrauensvoller offener Umgang“
- „Sehr gut auf die Teilnehmer eingegangen. Weiter so!“
- „Bestes Training, an dem ich je teilgenommen habe. Hat super viel Spaß gemacht.“
- „Trainer geht sehr gut auf die Gruppe ein. Beispiele waren vielfältig und sehr gut. Sehr lebhaft und begeisternd.“
- „Sehr konkret, praxisnah, teilnehmerorientiert, unterhaltsam“
- „strukturiert, von den Basics bis zu den „kniffligen“ Situationen,,

Informationen zu Ihrem Trainer

Thorsten Penno hat selbst Erfahrung im mittleren Management und war für Teamarbeit und Mitarbeitergespräche zuständig. Daher liegt sein Trainingsschwerpunkt auf Teamentwicklung, Konfliktmanagement und Kommunikation.

Seminar Schlagfertigkeit: Fragen und Antworten

Was genau ist unter Schlagfertigkeit zu verstehen?

Eine schlagfertige Antwort ist geistesgegenwärtig, treffend, manchmal witzig und kommt schnell. Sie hilft dabei, einen kommunikativen Angriff abzuwehren und zugleich Intelligenz und Präsenz zu zeigen.

Was hat gutes Selbstmanagement mit Schlagfertigkeit zu tun?

Kommunikation und Persönlichkeit sind eng miteinander verbunden. Das heißt, dass Sie mit einer schlagfertigen Antwort oder einer zielführenden Kommunikation zeigen, wie souverän und selbstsicher Sie im professionellen Alltag sind.

Welche Rolle spielen Emotionen, wenn es um die Schlagfertigkeit im Unternehmen geht?

Emotionen spielen immer eine Rolle, aber gerade in kommunikativ kniffligen Situationen müssen Sie Ihre Gefühle im Griff behalten. Nur so gelingt eine schlagfertige, aber nicht verletzende Antwort, die entwaffnet.

Weshalb lohnt es sich, eine Situationsanalyse zu machen, um die eigene Schlagfertigkeit zu optimieren?

Indem Sie automatisch jede Situation analysieren, verstehen Sie besser, wie Sie Ihr Gegenüber mit einem rhetorischen Kniff „besiegen“ können. Außerdem wissen Sie so auch, wann Sie sich besser zurückhalten und gar nichts sagen oder rein sachlich argumentieren.

Welche Techniken lassen sich für eine bessere Schlagfertigkeit am Arbeitsplatz erlernen?

Gelassenheit, meditatives Atmen und eine aktive Gesprächsführung sowie die ständige Formulierung guter Fragen sind geeignete Techniken, um bereit für eine schlagfertige Antwort zu sein.

Seminar Termine:

- 27. bis 28.11.2019 - Fora Hotel Hannover
- 06. bis 07.05.2020 - Leonardo Airport Hotel Hannover
- 03. bis 04.06.2020 - Mercure Hotel Eschborn Ost
- 07. bis 08.07.2020 - Ibis Styles Hotel Regensburg
- 25. bis 26.11.2020 - Mercure Hotel Eschborn Ost

Preis:

990,00 € (zzgl. MwSt.)

Persönliche Seminarberatung

Haben Sie Fragen zu unseren Seminaren oder dürfen wir Sie bei Ihrer Auswahl unterstützen? Profitieren Sie bereits vor dem Seminar von unserer persönlichen Betreuung und der kostenfreien Seminarberatung. Oder reservieren Sie sich unverbindlich Ihren Wunschtermin!

Kontakt:

Seminarmanagement

team@contur-kommunikationstraining.de

Tel. +49 511 96 96 8 96



Schlagfertigkeit - In schwierigen Situationen schnell, geistvoll und angemessen reagieren: Ein spezielles Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte

<https://www.contur-kommunikationstraining.de/kommunikationstraining-seminar/>

Enjoy Development

PROFIL BERATER / TRAINER

Thorsten Penno

Freier Trainer und Berater im Netzwerk der CONTUR GmbH

Geburtsjahr: 1972

Nationalität: Deutsch



Arbeitsschwerpunkte

- Kommunikation & Service
- Konfliktmanagement
- Teamarbeit, Teamentwicklung

Beruflicher Werdegang

- Selbständiger Trainer und Berater
- Geschäftsführer tp training & consulting GmbH
- Juniorberater in Unternehmensberatung
- Trainer Citibank Privatkunden AG
- Mitarbeiter Citibank Privatkunden AG
- Auszubildender Citibank Privatkunden AG

Qualifikationen

- Systemischer Coach
- Trainerausbildung Pollack, Böhme & Partner
- Visual Facilitating
- Ausbildereignung

Auswahl Referenzen

- Verkaufsaktive Beratung für technische Mitarbeiter, Windmüller & Hölscher
- Kundenmanagement im Vertrieb, LPKF
- Einführung des jährlichen Mitarbeitergesprächs, FH für Wirtschaft Berlin
- Teamarbeit erfolgreich gestalten und Optimieren, Benecke-Kaliko AG
- Erfolgreiches Konfliktmanagement, Regional Verband Ruhr

Einsätze auf Hierarchieebenen

- Top-Management
- Mittleres Management
- Projektleiter
- Nachwuchsführungskräfte
- Gewerbliche Mitarbeiter

Arbeitssprachen

- Deutsch
- Englisch

Bisherige Beratungseinsätze

- Deutschland
- International: