

## Reden ist Silber, Fragen ist Gold

Wer fragt, führt! Lernen Sie, die richtigen Fragen zu stellen.

Hand aufs Herz: Erleben wir nicht immer wieder Gespräche mit Mitarbeitern, Kunden oder Klienten, in denen wir mit einem gut gemeinten Rat oder Vorschlag wirklich gerne helfen möchten? Doch unser Gesprächspartner reagiert anders, als wir es erwartet und erhofft haben. Unsere eigene Wahrnehmung und Bewertung einer bestimmten Situation hat offenbar nicht mit der unseres Gesprächspartners übereingestimmt.

Eine wesentliche Bedingung für erfolgreiche Kommunikation ist deshalb, die Sichtweise des Gesprächspartners zu erkunden und zu verstehen. Worum geht es ihm gerade eigentlich? Wo liegt der Hase im Pfeffer? Das zu entdecken erfordert die Fähigkeit, aufmerksam zuzuhören und mit Maß und Ziel gute Fragen stellen zu können.

### Ihr Nutzen

Gemäß dem Motto „Wer fragt, führt“ erhalten Sie in diesem Kommunikationstraining ein ganzes Set sinnvoller Fragen und eine spezifische Frage-Systematik, um auch schwierige Gesprächssituationen und -themen kompetent und erfolgreich lösen zu können. Sie trainieren Ihre rhetorische Gewandtheit und Schlagfertigkeit. Sie erfahren, welche Fragen eher kontraproduktiv sind und wie Sie im richtigen Moment die passende Frage stellen.

### Inhalte

- Wer fragt führt! Zahlreiche ausgewählte Arten/Typen von Fragen kennenlernen
- Rapport und gutes Gesprächsklima als Basis aufbauen und aufrechterhalten
- Individuelle Strukturen/Filter in der Wahrnehmung und Sprache hinterfragen
- Die Fähigkeit trainieren, das Weltmodell des Gesprächspartners zu erkunden und zu verstehen
- Worum geht's? Das „Konstruktionsprinzip“ des Themas und Problems erfassen und begreifen
- Einschränkende Denkmuster/Glaubenssätze und Verhaltensweisen bei sich selbst und anderen entdecken und verstehen
- Einschränkende Denk- und Verhaltensweisen mit kunstvollen, systematischen Fragen lösungs-/ zielorientiert verändern
- Vielfältige nützliche „Coaching-Fragen“ kennenlernen und als Anregung für die eigene Arbeit nutzen
- Rhetorische Kompetenz/Schlagfertigkeit trainieren und ausbauen

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die ihre Gesprächsführungskompetenz weiterentwickeln möchten. Berater und Verkäufer, die ihre rhetorischen Skills schärfen wollen.

### Methoden

Trainerinput, Trainerdemo, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, Simulationsübungen, Reflexion und Diskussion im Plenum

### Hinweise

Max. Teilnehmerzahl : 10 Personen  
Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite: [Reden ist Silber, fragen ist Gold](#)

Seminarkennziffer C36