

Der Sokratische Dialog

Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

Inhalte und Lernziele

- **Menschen mittels Fragen durchschauen**
Erkennen, was ein Gesprächspartner wirklich will
- **Die Werkzeuge der Fragekunst**
Überwinden von Blockaden durch gekonnte Fragetechniken
- **Professionelle Informations-Analyse**
Aufspüren von verborgenen Informationen
- **Führen durch Fragen**
Herausfragen von Lösungsvorschlägen des Verhandlungspartners

Die Themen der Veranstaltung

Menschen mittels Fragen durchschauen:

- Die 7 Frage-Ebenen der Kommunikation
- Wie Sie den Horizont von Gesprächspartnern ausloten
- Wie Sie erkennen, was ein Gesprächspartner wirklich will

Die Werkzeuge der Fragekunst:

- Subtile, behutsame und zwingende Fragetechnik
- Wie Sie die Kreativität Ihrer Verhandlungspartner wecken
- Wie Sie Blockaden durch Fragetechnik überwinden

Professionelle Informations-Analyse:

- Wie Sie verborgene Informationen aufspüren können
- Wie Sie offene und verborgene Informationen verknüpfen und auswerten
- Glaubwürdigkeitsanalyse auf Basis der Körpersprache

Führen durch Fragen:

- Wie Sie Vielredner durch Fragen punktgenau führen
- Wie Sie aus Ihren Verhandlungspartnern Lösungsvorschläge herausfragen
- Wie Sie Bewerber noch tiefer hinter die Maske schauen

Ihr Nutzen

- Sie erkennen, was Gesprächs- und Verhandlungspartner eigentlich wirklich wollen.
- Sie lernen, Charakterstruktur und Motive anderer Menschen treffsicher zu durchschauen.
- Sie gewinnen an Führungskompetenz durch Fragekunst und Fragekultur.
- Sie finden den Zugang zu schwierigen Menschen und erreichen Ihre Ziele auf subtilem Weg.

Trainer / ZfU Faculty



Dr. phil. Winfried Prost

ZfU Core Faculty; arbeitet tiefenpsychologisch als Persönlichkeitscoach, ist Dozent für Rhetorik und Dialektik sowie in den Bereichen Selbst- und Menschenführung tätig. Er studierte Philosophie, Theologie und Pädagogik an der Hochschule des

Jesuitenordens St. Georgen in Frankfurt und an der Universität in Bonn.

Dr. Winfried Prost lehrt rhetorische und dialektische Kommunikation und berät und coacht Führungskräfte in schwierigen Verhandlungs-Situationen. Als Experte und Dozent für Führungsfragen, Persönlichkeits-Psychologie und Psychosomatik lehrt er einen ganzheitlichen, d.h. alle Persönlichkeitsebenen und Lebensbereiche umfassenden Ansatz der Persönlichkeitsentwicklung.

Arbeitsmethodik

- Input-Referate
- Rollenspiele
- Video-Analysen

Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

Investition pro Tag

Honorarstufe: 1 / Teilnehmer: max. 15

Optionen/Hinweis

Massschneidern des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

Honorar-Stufen pro Tag

Stufe 1 = bis CHF 5000
Stufe 2 = bis CHF 7000
Stufe 3 = bis CHF 9000
Stufe 4 = bis CHF 11000
Stufe 5 = ab CHF 11000

Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54
Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53
Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64