



Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

Verhandeln – Überzeugen – Entscheiden

Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

Verhandeln – Überzeugen – Entscheiden

Sokrates beherrschte die Kunst, viele Überzeugungen seiner Gesprächspartner durch scheinbar naive Fragen so infrage zu stellen, dass sie sich dadurch für neue Einsichten öffneten. Zur Grundhaltung seiner Gesprächsführung machte er die Überzeugung, selbst nichts zu wissen und seinen Gesprächspartnern zuzutrauen, dass sie selbst die richtigen Antworten und Lösungen für ihre Probleme fänden. Mit seiner subtilen Kunst und der Tatsache, dass er vor keiner Frage zurückscheute, begeisterte er die Jugend Athens und lehrte dem Establishment das Fürchten.

Gespräche und Verhandlungen wirkungsvoll und erfolgreich führen

Welche wirklich subtilen und dramatischen Einflussmöglichkeiten Ihnen die Kunst des Fragens in der Führung von Mitarbeitern und im Verkauf bringt, zeigt Ihnen Arne Böhm, der sich als Verkaufstrainer auf das Thema der interrogativen Gesprächsführung spezialisiert hat.

Dieses Seminar ist ein Bestandteil des Lehrgangs «Zertifizierte/r Sales Professional ZfU».

Referent



Arne Böhm

Verkäufer mit Leib und Seele. Er ist Hands-on-Trainer und Geschäftsführer der SaleUp GmbH. Früher als Verkaufsprofi und Manager in einem grossen Konzern, unterstützt er heute Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten, modernen und effektiven Vertrieb zu machen. Zu seinen Spezialitäten gehören unter anderem die Software- und Technologiebranche, aber auch Dienstleistungen im Allgemeinen. Er bringt zudem Erfahrung in der Implementierung von Vertriebsinfrastrukturen, Pipelinemanagement, Gesprächsführung, Schulung effektiver Verkaufsmethoden, Erarbeiten der Markenbotschaft, Online- & Offline-Marketing und der Konzipierung für Videomarketing mit. Er studierte Klassische Philologie und Germanistik.

Themenschwerpunkte

- Menschen mittels Fragen durchschauen: Erkennen, was ein Gesprächspartner wirklich will
- Die Werkzeuge der Fragekunst: Überwinden von Blockaden durch gekonnte Fragetechnik
- Professionelle Informationsanalyse: Aufspüren von verborgenen Motiven
- Führen durch Fragen: Den Verhandlungspartner selbst die Lösung finden lassen
- Effektiver ans Ziel: Entscheidungen provozieren statt hingehalten werden

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.
- Sie kommen in geschäftlichen Gesprächen schneller zum eigentlichen Punkt.

Arbeitsmethodik

Durch Rollenspiele und Video-Analysen lernen Sie, frei zu sprechen und Fragen zu stellen. Sie erleben, welche Kraft und Magie in Worten steckt und wie Sie damit begeistern und Menschen innerlich berühren können.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihr Sprachverständnis erweitern und trainieren wollen. Sie sind in der Thematik bereits bewandert und wollen die Grenzen der gesteuerten Gesprächsführung erfahren.

Link

➤ zfu.ch/go/e23

Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

Preis

CHF 1490.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 1 Tag

21.04.2023

In Thalwil
Hotel Sedartis

20.10.2023

In Thalwil
Hotel Sedartis

19.04.2024

In Thalwil
Hotel Sedartis

25.10.2024

In Thalwil
Hotel Sedartis

9.00-17.15 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/e23