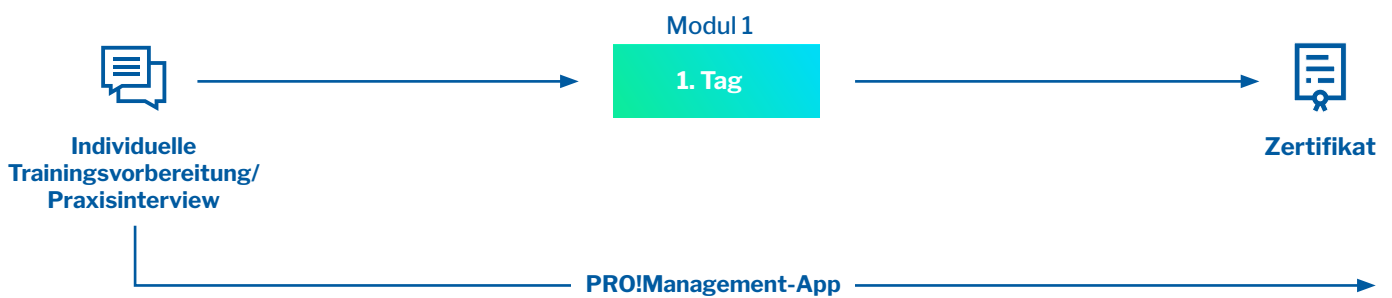




# KOMMUNIKATION IM TEAM

Lösungsorientierte Gesprächsführung mit  
Kolleg:innen und Vorgesetzten

## 1-TÄGIGES TRAINING



PRO!  
MANAGEMENT

Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)  
Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)  
PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)  
PRO!Management-Zertifikat  
PRO!Management-App

## IHR GEWINN

Soll-Ist-Analyse im Vorfeld

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

## ZIELE DES TRAININGS

Optimierung der Kommunikation im Team zur gemeinsamen und erfolgreichen Zusammenarbeit.

Gemeinsam mit dem/der Trainer:in und im Best Practice-Austausch arbeiten die Teilnehmer:innen an ihrem persönlichen Kommunikationsstil.

In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer:innen Situationen aus dem beruflichen Alltag, erhalten ein umfassendes Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen Werkzeuge zur erfolgreichen Kommunikation im Team.

## AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Spielregeln der Zusammenarbeit und Kommunikation

Wahrnehmungsfiler: Ehrlicher Positivfilter zu Gesprächspartner:innen, Nebeneinanderstellen unterschiedlicher Sichtweisen und Formulierung offener Fragen

Bewusstsein schaffen für unterschiedliche Wahrnehmungen

Genaues Zuhören: Positive Einstellung zu Gesprächspartner:innen, ehrliches Interesse und Instrument „Verständnisquittung“

Wertschätzung, Vertrauen und ehrliches Feedback

Das „Ja“ zu Mitarbeiter:innen in der täglichen Zusammenarbeit und im Mitarbeiter:innengespräch (Praktische Übung)

Eigene Formulierungen – Erkennen und Wirkung im Team

Bewusster Einsatz offener Fragen (Praktische Übung)

Zielgerichtetes und positives Feedback in der Gesprächsführung (Praktische Übung)

Kommunikation von Erwartungen an „schwierige“ Mitarbeiter:innen

Professionelles Führen von Mitarbeiter:innen-Jahresgesprächen (Praktische Übung)



Zielgruppe: Mitarbeiter:innen im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager:innen, Verkaufsdienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager:innen



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeiter:innen teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer:innen

**Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.  
Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.**

 **+49 221 6430362-0**

 **info@pro-ag.de**