

Typengerecht kommunizieren

Mehr erreichen im Gespräch

Menschen ticken unterschiedlich. Wer rasch und treffsicher sein Gegenüber einschätzen kann, ist klar im Vorteil. Was gute Verkäufer schon lange wissen: Finden Sie schneller und besser Zugang zu anderen Menschen, indem Sie jede Person so behandeln, wie diese von Ihnen behandelt werden möchte.

Dieser Basiskurs richtet sich besonders an Berufseinsteiger:innen oder Personen, die neu in einer Funktion mit vielen persönlichen Kontakten sind. Er vermittelt die Grundlagen menschlicher Verhaltenstypologie und zeigt auf, wie Sie dieses Wissen sofort nutzen können.

Der Schlüssel zu anderen Menschen liegt in Ihrer Kommunikation. Ist diese nicht nur der Situation angepasst, sondern auch dem Persönlichkeitstyp Ihres Gegenübers, werden Sie bessere Beziehungen aufbauen und überzeugender führen. Die Gefahr von Missverständnissen sinkt, da Ihre Botschaften besser «gehört» werden.

Inhalte:

- Grundlagen der Persönlichkeitstypologie
- Vom Selbstbild zur Einschätzung anderer
- Der Wert typengerechter Kommunikation in Verkauf, Führung und Teamalltag
- Dos and Don'ts in der Kommunikation mit den verschiedenen Typen

Ihre Trainerin

Christine Wittmer



Nutzen für Sie als Teilnehmende/r

- Sie analysieren Ihren eigenen Persönlichkeitstyp und reflektieren, welchen Einfluss dieser darauf hat, wie sie mit anderen Menschen umgehen.
- Sie erfahren, woran Sie den Typ anderer Menschen rasch und richtig erkennen können.
- Sie erarbeiten Strategien für den Umgang mit schwierigen Menschen
- Sie verstehen, warum nicht alle Menschen auf dieselben Argumente reagieren, und wie Sie Ihre Überzeugungskraft typengerecht steigern können

Dauer: 2 Halbtage oder 1 tag

Zielgruppen: Berufseinsteiger:innen, junge Führungskräfte, Berufsbildende, Lernende

Anfrage und Kontakt

Christine Wittmer
 Geschäftsführerin
 Wiconex Consulting GmbH

078 247 66 29
wittmer@wiconex.ch
www.wiconex.ch