

KDZ-Seminar

Webinar Reihe: Mit professioneller Freundlichkeit erfolgreiche Gespräche führen!

22183EW

08.04.-21.05.2025, Online im virtuellen Seminarraum via Zoom

08.04.2025, Seminar 1

30.04.2025, Seminar 2

14.05.2025, Seminar 3

21.05.2025, Seminar 4

Als Gesamt Reihe zum reduzierten Vorteilspreis oder einzeln buchbar!

Zielgruppe

Dieses Seminar wendet sich an Mitarbeitende der Öffentlichen Verwaltung mit intensiven Kundenkontakt wie z.B. im Bürgerservice und dergleichen sowie an Mitarbeitende, die ihre Kommunikations- und Argumentationskompetenz stärken und erweitern möchten.

Ziel

Kennen Sie Gespräche, in denen sich die Argumentation immer wieder im Kreis dreht?

Diese Gespräche können endlos dauern und führen selten zu einem erfreulichen und erfolgreichen Ergebnis. Gerade bei Anfragen, Beschwerden und in Kundengesprächen ist professionelle Freundlichkeit und Überzeugungsstärke besonders wichtig.

Stoppen Sie dieses Argumentations-Karussell und überzeugen Sie mit zielorientierter und erfolgsbringender Rhetorik. Kontern Sie beratungsresistenten Personen souverän und selbstbewusst. Deeskalisieren Sie schwierige Situationen mit Ihrer emotionalen Kompetenz und mit Elementen der mediativen Gesprächsführung. Überzeugen Sie mit bewusster Körpersprache und souveränem Auftreten. Ein stabiler und aussagekräftiger Argumentationsaufbau verhilft zu einer effizienten und effektiven Gesprächsführung. Das spart Zeit und Nerven. Sowohl für Sie als auch für Ihre Kunden.

In diesem Live-Webinar zu jeweils 1,5 Stunden, aufgebaut auf 4 Workshop-Einheiten werden Argumentationstechniken, konkrete Tipps und Ideen vorgestellt, die Ihnen in schwierigen Gesprächssituationen helfen, klar und konkret zu bleiben. Die einzelnen Workshops bauen aufeinander auf und beinhalten immer einen ganz konkreten Trainingsschwerpunkt, der in den Trainingszwischenzeiten von den Teilnehmenden geübt und gefestigt werden kann. Gemeinsam werden Erfolge besprochen und Schwierigkeiten bei der Umsetzung reflektiert, um den Lernerfolg so effektiv wie möglich zu gestalten.

Programmschwerpunkte

- Gut reden heißt nicht überreden, sondern überzeugen!
- Stoppen Sie das Argumentations-Karussell!
- Kommen Sie auf den Punkt.
- Hören Sie auf, um den heißen Brei zu reden.
- Konkretisieren Sie ausweichende und ausschweifende Argumente anderer
- Argumentieren Sie überzeugend, kompakt und kompetent.
- Begeistern Sie Ihre Kund*innen durch Ihre Souveränität.
- Bleiben Sie konkret und zielsicher, auch in schwierigen Gesprächen.
- Überzeugen Sie mit professioneller Rhetorik, die authentisch und persönlich ist.
- Bleiben Sie kompetent und professionell freundlich, auch in schwierigen Gesprächssituationen

Vortragende



Lisa Solta, MSc.

Trainerin, Coach und Mediatorin aus Überzeugung und mit Begeisterung. Sie stärkt Menschen in ihrer Persönlichkeit und überlässt Erfolg nicht dem Zufall. Ihre Trainings richten Sie an:

- ✓ Fach- und Führungskräfte im Verkauf und Vertrieb
- ✓ Verkaufs- und VertriebsmitarbeiterInnen
- ✓ Office ManagerInnen
- ✓ Lehrlinge
- ✓ Karrieresuchende
- ✓ Beruflich Neuorientierende
- ✓ Personen in Konfliktsituationen
- ✓ Organisationen in Konfliktsituationen

Methodik

Aktives Einbeziehen aller Teilnehmer*innen durch Einzelarbeiten, Gruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch und Diskussion. Mit viel Methodenvielfalt regt dieses Online-Training zum interaktiven Austausch an, dadurch wird der Lernerfolg erhöht und die Motivation gesteigert.

Dauer und Seminarort

4-teilige Seminar Reihe, 1,5 Stunden pro Seminareinheit, Online via Zoom

Seminarpreis

Vorteilspreis bei Buchung der kompletten Webinar Reihe (4 Seminare)

€ 390,00 exkl. 20 % Umsatzsteuer und € 305,00 exkl. 20 % Umsatzsteuer für fördernde Mitglieder des KDZ.

Reduzierter Reihen-Preis. Keine weiteren Rabatte verrechenbar. Im Betrag inbegriffen sind sämtliche elektronische Seminarunterlagen (pdf-Dokumente online abrufbar). Stornierung: Stornos können nur bei schriftlicher Absage anerkannt werden. Bis 4 Wochen vor Seminarbeginn entfällt die Stornogebühr, ab 4 Wochen vor Seminarbeginn beträgt sie 30 %, ab 2 Wochen vor Seminarbeginn 50 %, bei

Nichtteilnahme wird der volle Betrag verrechnet. Wird eine Ersatzperson gemeldet, entfällt die Stornogebühr.
 Zielgruppe von KDZ-Seminaren & Veranstaltungen: Die Seminare und Veranstaltungen des KDZ richten sich an Bedienstete von Gemeinden & Gemeindeverbänden, Ländern, Bund und deren Betrieben sowie an Politiker*innen.

Seminarpreis bei Einzelbuchung pro Seminar

€ 110,00 exkl. 20 % Umsatzsteuer und € 90,00 exkl. 20 % Umsatzsteuer für fördernde Mitglieder des KDZ.

Ab einer Teilnehmerzahl von 3 Personen einer Organisation gewähren wir einen Gruppenrabatt von 10 % pro Teilnehmer*in. Im Betrag inbegriffen sind sämtliche elektronische Seminarunterlagen (pdf-Dokumente online abrufbar). Stornierung: Stornos können nur bei schriftlicher Absage anerkannt werden. Bis 4 Wochen vor Seminarbeginn entfällt die Stornogebühr, ab 4 Wochen vor Seminarbeginn beträgt sie 30 %, ab 2 Wochen vor Seminarbeginn 50 %, bei Nichtteilnahme wird der volle Betrag verrechnet. Wird eine Ersatzperson gemeldet, entfällt die Stornogebühr. Zielgruppe von KDZ-Seminaren & Veranstaltungen: Die Seminare und Veranstaltungen des KDZ richten sich an Bedienstete von Gemeinden & Gemeindeverbänden, Ländern, Bund und deren Betrieben sowie an Politiker*innen.

Anmeldeschluss: 25.03.2025

Allgemeine Geschäftsbedingungen & Datenschutz

Hinweis zum Datenschutz: Im Zuge der Durchführung einer KDZ-Weiterbildungsveranstaltung verarbeiten wir personenbezogene Daten von Ihnen (Name, Kontaktdaten, Organisation) und geben diese zu Abrechnungs-, Zimmerreservierungs- und Vorbereitungszwecken an den/die Betreiber/in der Veranstaltungsräumlichkeiten und Vortragende weiter. Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der KDZ-Weiterbildung. Diese finden Sie auf unseren Internetseiten unter folgendem Link:

http://www.kdz.eu/de/geschaeftsbedingungen_weiterbildung .

Elektronische Seminarunterlagen (pdf-Dokumente online abrufbar)

Die Seminarunterlagen für diese Weiterbildungsveranstaltung werden Ihnen ausschließlich in elektronischer Form – in einem geschützten Bereich auf der KDZ-Website für insgesamt drei Wochen – bereitgestellt. Ihre Seminarunterlagen werden Sie frühestens sieben Tage vor dem Seminartermin online abrufen können. Um Ihre Seminarunterlagen abrufen zu können, benötigen Sie einen Zugang auf unserer KDZ-Website in Form einer Registrierung mit Ihrer persönlichen E-Mail-Adresse. Im Idealfall registrieren Sie sich bitte bereits im Zuge Ihrer Online-Anmeldung.

Information und Anmeldung

Anmeldung	http://www.kdz.eu/seminare
Information	Eva Wiesinger, MBA KDZ Managementberatungs- und WeiterbildungsGmbH Guglgasse 13, 1110 Wien Tel.: +43 1 8923492-16 E-Mail: wiesinger@kdz.or.at