



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training
Beschwerdemanagement

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

Fördergespräch & Mitarbeitergespräch

**Durch Veränderungen führen
motivierende Umgebung schaffen**

Leistung entsteht dort, wo Mitarbeitende sich anerkannt fühlen und wissen, wohin sie sich entwickeln können. Das Fördergespräch ist das zentrale Führungsinstrument, um genau das zu erreichen: ein strukturierter, vertraulicher Dialog auf Augenhöhe, der individuelle Stärken sichtbar macht, gezieltes Feedback ermöglicht und die gemeinsame Zielerreichung vorantreibt.

Führungskräfte stehen vor der Aufgabe, Unternehmenswerte glaubwürdig zu vermitteln und ihr Team auf gemeinsame Ziele auszurichten. Der entscheidende Hebel dafür ist eine bewusste, ziel- und mitarbeiterorientierte Gesprächsführung.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden ...

- **Gesprächsleitfäden, die funktionieren** – Erprobte Strukturen für Fördergespräche, die Sie direkt im Führungsalltag einsetzen können
- **Sicherheit in schwierigen Situationen** – Souveräner Umgang mit Einwänden, Widerständen und emotionalen Reaktionen
- **Partnerschaftlicher Führungsstil** – Lösungsorientierte Gesprächsführung, die Vertrauen aufbaut und Eigenverantwortung stärkt
- **Höhere Mitarbeitermotivation** – Gespräche so führen, dass Mitarbeitende sich gefordert, gefördert und wertgeschätzt fühlen
- **Motivierendes Umfeld gestalten** – Rahmenbedingungen schaffen, in denen Leistung und Entwicklung selbstverständlich werden

Schwerpunkte

Führen und Fördern

- Wirkungsvolle Delegation und gezielte Mitarbeiterentwicklung
- Fragetechniken, die Mitarbeitende ins Denken und Handeln bringen
- Zuhören als Führungsinstrument – Wertschätzung durch echtes Interesse zeigen

Veränderung begleiten

- Emotionale Phasen in Veränderungsprozessen erkennen und professionell darauf reagieren
- Mitarbeitende zu Korrekturen und neuen Wegen motivieren
- Vergangenes anerkennen und den Blick konsequent nach vorn richten

Kommunikation und Konflikt

- VorstellungsfILTER und ihre Wirkung auf die zwischenmenschliche Kommunikation verstehen
- Souverän mit Einwänden und Konflikten umgehen
- Engagiert verhandeln und tragfähige Win-win-Lösungen erzielen
- Mitarbeitende professionell coachen und auf ihrem Entwicklungsweg begleiten

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch