



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

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

Verkaufs-Themen

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

Interne Kommunikation

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

Gesprächsführungs-Training

Gesprächsführungs-Training

Gemeinsame Lösungen finden

Ob im Team, mit Kunden oder in schwierigen Verhandlungen: Wer Gespräche sicher führt, erreicht mehr und schafft dabei ein Klima, in dem alle Beteiligten offen reden, ehrlich zuhören und gemeinsam zu tragfähigen Lösungen kommen.

Doch die Realität sieht oft anders aus: Missverständnisse, Rechthaberei, ausweichendes Schweigen oder eskalierte Diskussionen blockieren genau das, was eigentlich möglich wäre. Gute Gesprächsführung ist keine Charakterfrage. Sie ist eine Fähigkeit, die sich gezielt trainieren lässt. In diesem Training lernen Sie, Gespräche bewusst zu steuern: mit klarer Sprache, souveräner Haltung und dem Blick fürs Wesentliche. Sie verstehen, wie Botschaften wirklich ankommen – verbal und nonverbal – und wie Sie auch in angespannten Situationen konstruktiv und zielorientiert bleiben.

Nutzen

Sicherheit in schwierigen Gesprächen

Sie reagieren ruhig und klar, auch bei Einwänden, Angriffen oder emotionalen Situationen

Strukturierte Gesprächsführung

Sie behalten den roten Faden und bringen Gespräche zum Ziel, ohne andere zu übergehen

Überzeugende Kommunikation

Sie formulieren Botschaften so, dass sie ankommen und wirken

Konstruktives Nein

Sie setzen Grenzen respektvoll und ohne Beziehungsschaden

Bewusstsein für nonverbale Signale

Stimme, Mimik und Körpersprache gezielt einsetzen und richtig lesen

Verhandlungskompetenz

Interne wie externe Verhandlungen professionell vorbereiten und führen

Typische Gesprächsfehler erkennen und vermeiden

Kein Aneinanderreden, keine negativen Vorurteile, kein Verlieren des Wesentlichen

Kurz gesagt: Nach diesem Training führen Sie Gespräche, die etwas bewegen – und Menschen, die sich dabei ernst genommen fühlen.