



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

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

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Feedback-Training

Gemeinsam wachsen – fördern und fordern

Feedback ist die Kunst, mit anderen über ihr Verhalten zu sprechen und sie dabei zu stärken, statt zu verstimmen. Leichter gesagt als getan: Zur richtigen Zeit den richtigen Ton zu finden, Positives angemessen auszudrücken und Kritik wertschätzend zu formulieren, will gelernt sein. Gerade bei heiklen Rückmeldungen stellt sich die entscheidende Frage: Wie bringe ich Unangenehmes so zur Sprache, dass beim Gegenüber echte Veränderung entsteht – ohne Verstimmung, ohne Widerstand?

Konstruktives Feedback lässt sich aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten: Wie forme ich meine eigene Wahrnehmung in passende Worte? Wie gebe ich Rückmeldung zu Verhalten und Haltung? Wann wirkt Feedback motivierend, wann demotivierend? Und wie gelingt es mir, den anderen gedanklich bereits bei der Umsetzung abzuholen?

In diesem Training lernen Sie, durch bestärkendes Feedback wirklich etwas zu bewegen – ohne das Gegenüber vor den Kopf zu stossen.

Nutzen

- Klare Leitfäden für Feedbackgespräche entwickeln
- Sicherheit in schwierigen Situationen und bei Einwänden gewinnen
- Lösungsorientierte, partnerschaftliche Kommunikation aufbauen
- Mitarbeitermotivation und Teamgefühl nachhaltig stärken
- Mitarbeitende gezielt fördern und fordern
- Ein motivierendes Umfeld für das gesamte Team schaffen

Haupt-Prozessmodule

- Schlüsselfaktoren zwischenmenschlicher Kommunikation
- Vergangenheit anerkennen und gemeinsam weiterentwickeln
- WahrnehmungsfILTER und ihre Wirkung auf die Kommunikation
- Zuhören als Ausdruck von Respekt und Wertschätzung
- Fragetechniken zum Führen und Motivieren
- Mit klarer Feedbackstruktur Veränderungen bewirken
- Emotionale Phasen in Veränderungsprozessen kennen und deuten
- Einwände und Konflikte souverän meistern
- Win-win-Lösungen gezielt herbeiführen
- Motivation vs. Manipulation - der entscheidende Unterschied