

## Firmeninterner Workshop

### „Mitarbeitergespräche führen“

Wir sind ein in Berlin/Brandenburg agierendes Beratungsunternehmen, welches in den Bereichen Salesconsulting, Salesperformance, Vertriebsstrategie und Personalentwicklung sowie und der Personalvermittlung tätig ist.

#### Inhalte:

- Vorbereitung auf ein Mitarbeitergespräch
- Die verschiedenen Gesprächsanlässe und ihre Zielsetzungen
- Regeln für ein Mitarbeitergespräch
- Die Wirkung von Ich/Du/Wir Botschaften in Gesprächen mit Mitarbeitern
- Gesprächstechniken (Einstieg - Themen festlegen - Austausch - Vereinbarungen treffen - Abschluss)
- Sach- und Beziehungsebene trennen und im Mitarbeitergespräch bearbeiten
- Kommunikationstechniken für das Mitarbeitergespräch
- Was Sie auf keinen Fall tun sollten: Tipps und Tricks für Gespräche mit Mitarbeitern
- Wie erhalte ich die Motivation und Identifikation meiner Mitarbeiter mit der Aufgabenstellung
- Rollenzuweisungen im Mitarbeitergespräch: Das Dramadreieck
- Beurteilung von Mitarbeitern in Lob und Tadel im Mitarbeitergespräch
- Typische Beurteilungsfehler im Mitarbeitergespräch
- Selbstbild - Fremdbild in Gesprächen mit Mitarbeitern
- Der gezielte Einsatz von Fragetechniken im Mitarbeitergespräch

#### Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter (M/W/D), Vertriebs-, Verkaufsleiter (M/W/D)

#### Seminardauer: 3 Std.

**379,-€\* inkl. MwSt.**(inkl. Mittagssnack und Getränke), Änderungen und Irrtümer vorbehalten

QPS-Marketing-Gruppe  
Inhaber: Frank Saewe  
Lange Enden 29  
13437 Berlin  
Telefon: 030 - 521391070  
Fax: 030 - 521391079  
Web: [www.qps-marketing-gruppe.de](http://www.qps-marketing-gruppe.de)  
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27 a  
Umsatzsteuergesetz: DE814134876

