

Nicht jeder Einwand ist wirklich ein Einwand ...

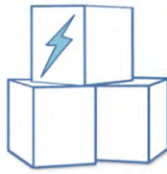
Markus kündigt in seinem Team an, dass innerhalb der nächsten 3 Wochen eine neue Software für die Produktentwicklung eingeführt wird. Das Software-Team ist begeistert, da die Software viele Vorteile bietet. Nach der Ankündigung können Mitarbeiterinnen Nicolas auf Markus zu und lobt ein Gespräch. Nicolas äußert ein: „Das ist ja schön, dass die Software angeblich so viel mehr kann. Aber ich habe ein Problem: Wenn ich das noch ein bisschen weiterverarbeiten!“

Auf den ersten Blick hat Markus ein reinen Einwand zu sein. Aber ist das wirklich so?



Was ist der Unterschied zwischen Einwänden, Angriffen und Vorwänden?

- Einwände sind Bedenken auf der **sachlichen Ebene**.
 - Angriffe spielen sich dagegen auf der **persönlichen Ebene** ab.
 - Vorwände bewegen sich zwar auch auf der Sachebene, verschleiern aber den eigentlichen Grund, sind also **vorgeschoben**.
- Ob es sich wirklich um einen Einwand handelt, erfahren Sie meist erst im weiteren Gesprächsverlauf.



✓ So erkennen Sie Einwände

✓ So erkennen Sie Vorwände

✓ So erkennen Sie Angriffe

Kennen Sie das?

Sie führen ein Gespräch mit einem oder mehreren Mitarbeitern. Kaum haben Sie zu Ende gesprochen, hören Sie schon ein: „Ja, aber...“

- Mal ehrlich: Was macht das mit Ihnen?
- Sind Sie genervt?
 - Fühlen Sie sich angegriffen?
 - Finden Sie es gut, dass Mitarbeiter Bedenken offen ansprechen?



Es ist nicht immer einfach, mit Einwänden umzugehen. Wie Sie dies gut meistern, erfahren Sie in nur 15 Minuten in diesem Training.

Das nehmen Sie mit:

- ✓ Nach dem Training wissen Sie ...
- ✓ Nach dem Training können Sie ...

E-Learning

Gesprächsblockaden lösen

Begeistert erzählen Sie Ihrem Team von Ihrer neuen Idee. Noch bevor Sie ausreden können, werden Sie von Ihrer Kolleg:in unterbrochen mit: „Ja, aber...“ Fühlen Sie sich genervt oder angegriffen von den vorgebrachten Einwänden? Oder verstehen Sie diese als Chance? Erfahren Sie in diesem E-Learning, wie Sie Einwände lösungsorientiert berücksichtigen, ohne alle Neuerungen zu blockieren.

Teilnehmer:innenkreis:

Für Führungskräfte aller Ebenen sowie Projektleitende und Entscheidungsträger:innen, die Gesprächstaktiken lernen wollen.

Lerndauer:

ca. 20 Minuten

Sprache:

Lernziele

- ✓ Sie verstehen, warum Einwände eine Chance darstellen.
- ✓ Sie kennen den Unterschied zwischen Einwänden, Angriffen und Vorwänden.
- ✓ Sie erkennen Ursachen für Einwände.
- ✓ Sie können mit Einwänden professionell umgehen.

Inhalte

Einwandbehandlung für Führungskräfte

Was ist der Vorteil von Einwänden?

Ist es ein Einwand, Vorwand oder Angriff?

Warum kommt es zu Einwänden?

Wie gehe ich mit Einwänden um?

Vom Wissen in die Praxis



Infos im Web

www.haufe-akademie.de/el



Lassen Sie sich beraten

Tel. +49 761 595339-10 • digitales-lernen@haufe-akademie.de