

#### Nicht jeder Einwand ist wirklich ein Einwand ...

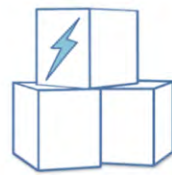
Markus kündigt in seinem Team an, dass innerhalb der nächsten 3 Wochen eine neue Software für die Produktentwicklung eingeführt wird. Die Software verfügt über neue Funktionen, die die Produktentwicklung in der Arbeit unterstützen sollen. Nach der Ankündigung können Mitarbeiterinnen Nicolas auf Markus zu und äußert ein Einwand.  
Beantwortet er: „Das ist ja schön, dass die Software angeboten wird, weil man kann... Aber ich habe zu viel um die Ohren. Wenn sich das noch in eine neue Software einarbeiten?“  
Auf den ersten Blick hat Markus ein reinen Einwand zu tun. 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

# Tackling objections during discussions

You eagerly tell your team about your new idea. Before you can even finish, you're interrupted by your colleague with „Yes, but...“ Do you feel annoyed or offended by these objections? Or do you see them as an opportunity? Learn how to consider these objections in a solution-oriented way without blocking new ideas.

Group of participants:  
Managers and project leaders.

Duration: **approx. 20 minutes**

Language:

## Learning objectives

- ✓ Understand why objections present an opportunity
- ✓ Know the difference between objections, attacks and ulterior motives
- ✓ Recognise the causes of objections
- ✓ Deal with objections professionally

## Contents

Objection handling for managers

What are the benefits of objections?

Is it an objection, pretext or attack?

Why do objections arise?

How do I deal with objections?

From theory to practice



Infos im Web

[www.haufe-akademie.de/el](http://www.haufe-akademie.de/el)



Let us advise you

Tel. +49 761 595339-10 • [digitales-lernen@haufe-akademie.de](mailto:digitales-lernen@haufe-akademie.de)