









# FAHRPLAN: MEINE GESPRÄCHSFÜHRUNG MIT KUNDEN VERBESSERN


Hast Du ein konkretes Thema, bei dem Du Hilfe brauchst?

Nein, ich möchte mich generell darin fortbilden

Ja

- Erstgespräche führen 
- Termine nicht überziehen 
- Kritische Rückmeldung geben 
- Ja, aber-Sager 
- Vielredner 
- Dominante Kunden 
- Kunden kommen zu spät 
- Mich durch Anmerkungen anderer verletzt fühlen 
- Schlagfertiger sein 


## 1 Verstehe, wie Kommunikation funktioniert

4 Seiten einer Nachricht 

### Was Du lernst


Wie Kommunikation funktioniert und was schief gehen kann- inkl. vieler Beispiele aus dem Hundeunternehmer-Alltag

## 2 Eine gute Grundlage für Deine Kommunikation


Was einen richtig guten Berater ausmacht 

### Was Du lernst

Was Deine Aufgabe als Berater ist (und was nicht). Und was Du tun solltest, um ein wirklich guter Berater zu sein.


Gewaltfreie Kommunikation 


Ein Gesprächsaufbau, mit dem Du auch kritische Themen lösungsorientiert kommunizieren kannst


Premium-Inhalt: Didaktik für Gruppenkurse - Gruppenkurse strukturiert entwickeln und mit gutem Gefühl durchführen 

Welche didaktischen Elemente zu einer guten Gesprächsführung in Gruppen (und damit auch in Einzelgesprächen) gehören, so dass sich ein Kunde im Gespräch mit Dir wohlfühlt

## 3 Arbeite daran, Dich besser zu verstehen

Introvertiert und Hundeunternehmer sein - wenn der Kunden viel Energie kostet 

Introvertiert und Selbstständig sein 

Distanz und Nähe - sich von Kunden abgrenzen und ein enges Verhältnis haben 

Hole Dir Input für konkrete Situationen