

Psychologie der Gesprächsführung (Präsenz)

Wahrnehmen – verstehen – überzeugen

Wer Gesprächspartner:innen wirklich versteht und selbst verstanden wird, erreicht Ziele schneller. Dabei helfen Kommunikationsregeln und psychologisches Wissen über Gesprächsführung. In diesem Training lernst du verschiedene Kommunikationsstile und Persönlichkeitstypen kennen und erfährst, wie du dich gezielt auf andere einstellen kannst. Mit den erlernten Techniken wirst du Gespräche effektiver, empathischer und zielorientierter gestalten und auch in schwierigen Situationen den passenden Ton treffen.

Inhalte

Psychologische Grundlagen der Kommunikation

- Arten der Kommunikation.
- Aktive Gesprächsführung.
- Kommunikationsziele entwickeln.
- Unterschiede im menschlichen Verhalten verstehen und wertschätzen.

Wahrnehmen und Verstehen

- Beziehung und Sache im Blick.
- Unterschiedliche Kommunikationsstile erkennen.
- Körpersprache und explizite Formulierungen verstehen und nutzen.
- Authentisch Kontakte aufbauen und die Beziehungsebene stärken.

Tools für die Gesprächsführung

- Gesprächstechniken wie aktives Zuhören und gezieltes Fragen anwenden.
- Zugangsmöglichkeiten zu Menschentypen schaffen.
- Metakommunikation als Steuerungsinstrument verwenden.
- Zuhören als Technik.

Schwierige Gespräche erfolgreich steuern

- Gesprächsblockaden analysieren und Gesprächsziele dennoch erreichen.
- Lösungen in schwierigen Situationen.
- Aufmerksamkeit in Gesprächen aufrechterhalten.
- Grenzen psychologischer Ansätze akzeptieren.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst psychologische Grundlagen und setzt sie gezielt in Gesprächen ein.
- Du führst Gespräche flexibel und beziehungsorientiert.
- Du analysierst, wie dein eigener Kommunikationsstil den Gesprächsverlauf beeinflusst.
- Du erkennst die Langzeitwirkungen gelungener Gespräche auf die Du nimmst Gespräche differenziert wahr und erkennst tiefere Zusammenhänge.
- Gesamtsituation.
- Du erzielst Ergebnisse, die für alle Beteiligten stimmig sind.

Methoden

Expert:innen-Input, Rollenspiele mit Feedback, Gruppenübungen mit Auswertung, Diskussionen, Betrachtung aus der Metaposition, Transferüberlegungen und -hilfen für Ihre Praxis. Nutzen Sie die Möglichkeit, eigene Praxisfälle einzubringen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikation wirkungsvoller gestalten möchten, mit psychologischem Hintergrundwissen und praxiserprobten Techniken.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen



Erika Meller

"Mir macht es Spaß, zum Kern des Eigentlichen vorzudringen, Potenziale zu erkennen und durch Ermutigung und Begleitung ein Klima zu schaffen, in dem Neues möglich wird. Durch Konflikte hindurchzugehen und den Samen für Veränderungen einzupflanzen, ist für mich stets spannend."

Als Psychologin als auch Trainerin /Coach:in ist es mir wichtig das jeweilige System und Umfeld der Teilnehmenden im Blick zu behalten, um daraufhin gemeinsam effektivere Strategien zu entwickeln. Damit neue Wege für Entwicklung möglich werden, hinterfrage ich gewohnte Verhaltensmuster und Glaubenssätze auf ihre Wirksamkeit und schaffe Raum für neues Verhalten.



Nathalie Sonntag

Unternehmen zu unterstützen, langfristig erfolgreich zu sein, und unterschiedliche Persönlichkeiten zu mehr Erfolg und persönlicher Stärke zu verhelfen, liegt mir am Herzen! Mein Ziel ist es, komplexe Zusammenhänge verständlich, erlebbar und nachvollziehbar zu machen – und so Veränderung zu ermöglichen. Gemeinsam Potenziale entdecken und deren Umsetzung begleiten: Darauf liegt mein Fokus. Ich zeige Menschen in Seminaren und Coachings – live oder online, für Gruppen und Einzelpersonen – wie sie ihre Stärken entwickeln. Dafür stehe ich: Menschen in ihre Stärke bringen und Organisationen zukunftsfähig machen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

Termine

21.-22.05.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 21.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 22.05.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.06.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Leuchtenbergring

München

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.06.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

02.-03.07.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel MOA Berlin

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 02.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 03.07.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

27.-28.07.2026

Frankfurt a. M./Offenbach

Veranstaltungsort

Best Western Macrander Hotel

Kaiserlei

Tage & Uhrzeit

Montag, 27.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 28.07.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

08.-09.09.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Courtyard by Marriott Hamburg City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 08.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

24.-25.09.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Pullman Fontana

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 24.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 25.09.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

05.-06.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

RIU Plaza

Tage & Uhrzeit

Montag, 05.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 06.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

29.-30.10.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 29.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 30.10.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

02.-03.12.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 02.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 03.12.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

14.-15.12.2026

Mannheim

Veranstaltungsort

Best Western Plus Delta Park

Mannheim

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

19.-20.01.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Leonardo Royal Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 19.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 20.01.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.02.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.02.2027

09:00 Uhr - 16:30 Uhr

15.-16.03.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

15.-16.04.2027

Frankfurt a. M./Kelsterbach

Veranstaltungsort

Vienna House Easy Frankfurt Airport

12.-13.05.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 16.03.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

02.-03.06.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Hilton Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 02.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.06.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

19.-20.08.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 19.08.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 20.08.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 15.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 16.04.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

21.-22.06.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel MOA Berlin

Tage & Uhrzeit

Montag, 21.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 22.06.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

09.-10.09.2027

Mannheim

Veranstaltungsort

Dorint Kongresshotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 09.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 10.09.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 12.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 13.05.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

05.-06.07.2027

Überlingen

Veranstaltungsort

Parkhotel St. Leonhard Überlingen

Tage & Uhrzeit

Montag, 05.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 06.07.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

22.-23.09.2027

Neuss

Veranstaltungsort

Dorint Kongresshotel Düsseldorf
/Neuss

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 23.09.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7522

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7522

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Psychologie der Gesprächsführung (Live-Online)

Wahrnehmen – verstehen – überzeugen

Wer Gesprächspartner:innen wirklich versteht und selbst verstanden wird, erreicht Ziele schneller. Dabei helfen Kommunikationsregeln und psychologisches Wissen über Gesprächsführung. In diesem Training lernst du verschiedene Kommunikationsstile und Persönlichkeitstypen kennen und erfährst, wie du dich gezielt auf andere einstellen kannst. Mit den erlernten Techniken wirst du Gespräche effektiver, empathischer und zielorientierter gestalten und auch in schwierigen Situationen den passenden Ton treffen.

Inhalte

Psychologische Grundlagen der Kommunikation

- Arten der Kommunikation.
- Aktive Gesprächsführung.
- Kommunikationsziele entwickeln.
- Unterschiede im menschlichen Verhalten verstehen und wertschätzen.

Wahrnehmen und Verstehen

- Beziehung und Sache im Blick.
- Unterschiedliche Kommunikationsstile erkennen.
- Körpersprache und explizite Formulierungen verstehen und nutzen.
- Authentisch Kontakte aufbauen und die Beziehungsebene stärken.

Tools für die Gesprächsführung

- Gesprächstechniken wie aktives Zuhören und gezieltes Fragen anwenden.
- Zugangsmöglichkeiten zu Menschentypen schaffen.
- Metakommunikation als Steuerungsinstrument verwenden.
- Zuhören als Technik.

Schwierige Gespräche erfolgreich steuern

- Gesprächsblockaden analysieren und Gesprächsziele dennoch erreichen.
- Lösungen in schwierigen Situationen.
- Aufmerksamkeit in Gesprächen aufrechterhalten.
- Grenzen psychologischer Ansätze akzeptieren.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst psychologische Grundlagen und setzt sie gezielt in Gesprächen ein.
- Du führst Gespräche flexibel und beziehungsorientiert.
- Du analysierst, wie dein eigener Kommunikationsstil den Gesprächsverlauf beeinflusst.
- Du erkennst die Langzeitwirkungen gelungener Gespräche auf die Du nimmst Gespräche differenziert wahr und erkennst tiefere Zusammenhänge.
- Gesamtsituation.
- Du erzielst Ergebnisse, die für alle Beteiligten stimmig sind.

Methoden

Expert:innen-Input, Rollenspiele mit Feedback, Gruppenübungen mit Auswertung, Diskussionen, Betrachtung aus der Metaposition, Transferüberlegungen und -hilfen für deine Praxis. Nutze die Möglichkeit, eigene Praxisfälle einzubringen.

Das Training erfordert für eine effektive Teilnahme das Aktivieren deiner Kamera. Wir bitten dich, deine Kamera während des gesamten Trainings anzuschalten, um interaktiv am Training teilnehmen zu können.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikation wirkungsvoller gestalten möchten, mit psychologischem Hintergrundwissen und praxiserprobten Techniken.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:innen



Erika Meller

"Mir macht es Spaß, zum Kern des Eigentlichen vorzudringen, Potenziale zu erkennen und durch Ermutigung und Begleitung ein Klima zu schaffen, in dem Neues möglich wird. Durch Konflikte hindurchzugehen und den Samen für Veränderungen einzupflanzen, ist für mich stets spannend."

Als Psychologin als auch Trainerin



Nathalie Sonntag

Unternehmen zu unterstützen, langfristig erfolgreich zu sein, und unterschiedliche Persönlichkeiten zu mehr Erfolg und persönlicher Stärke zu verhelfen, liegt mir am Herzen! Mein Ziel ist es, komplexe Zusammenhänge verständlich, erlebbar und nachvollziehbar zu machen – und so Veränderung zu ermöglichen. Gemeinsam Potenziale

/Coach:in ist es mir wichtig das jeweilige System und Umfeld der Teilnehmenden im Blick zu behalten, um daraufhin gemeinsam effektivere Strategien zu entwickeln. Damit neue Wege für Entwicklung möglich werden, hinterfrage ich gewohnte Verhaltensmuster und Glaubenssätze auf ihre Wirksamkeit und schaffe Raum für neues Verhalten.

entdecken und deren Umsetzung begleiten: Darauf liegt mein Fokus. Ich zeige Menschen in Seminaren und Coachings – live oder online, für Gruppen und Einzelpersonen – wie sie ihre Stärken entwickeln. Dafür stehe ich: Menschen in ihre Stärke bringen und Organisationen zukunftsfähig machen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
max. 10 Teilnehmer:innen

Starttermine

22.-23.06.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Montag, 22.06.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 23.06.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

12.-13.11.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 12.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 13.11.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

02.-03.03.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 03.03.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32291

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7522

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de