

DIGITAL BUSINESS COMMUNICATION – ERFOLGREICH IN DER VIRTUELLEN KOMMUNIKATION

ZIELE DER VERANSTALTUNG

_Sie sind sich der Wirkung und der Besonderheiten des schriftlichen Umgangs mit Ihrem Gegenüber bewusst. Sie erkennen, wann es sinnvoll ist, eine dritte Person (z.B. eine Führungskraft oder die Rechtsabteilung) in einer schriftlichen Kundenkorrespondenz zu informieren. Sie wissen um den sinnvollen Einsatz von sozialen Medien und sind in der Lage, diese auch grundsätzlich zu bedienen. Sie erweitern Ihr Repertoire von fachlich/inhaltlichem hin zur strategischen Kommunikation (Vom Gelenkten zum Lenker werden).

INHALTE UND ABLAUF

_Im Rahmen situativer Inputs und intensiver Reflexionsrunden steht die Übung praktischer Kommunikationsszenarien bei diesem Training im absoluten Fokus. Folgende Inhalte erwarten Sie:

- ✓ **Sensibilisieren:** Strategien der schriftlichen Kommunikation, Ganzheitliche Sichtweisen im Konflikt
- ✓ **Kennen:** Kommunikationskanäle und ihre Wirkung im schriftlichen Kontext, Deeskalationsstrategien bei Konflikten bzw. negativen Verzerrungen im schriftlichen Kontext
- ✓ **Können:** Formulierungstechniken in schwierigen Korrespondenzen, Führen von Konflikt- und Reklamationsprozessen

METHODEN UND ARBEITSFORMEN

_Praxisübungen, Reflexion und Diskussion, situativer Input

DIESE VERANSTALTUNG IST BESONDERS INTERESSANT FÜR

Salesmitarbeitende; Key Account Management; Projektleitung; Führungskräfte und Mitarbeitende, die sich häufig in Kommunikationssituationen befinden

BEREICH

Kommunikation & Leadership

FORMAT

Seminar

DAUER

Zweitägig

FORMAT ID

204

#COMMUNICATION
#NETWORK
#SELBSTORGANISATION
#SALES
#DIGITALEKOMMUNIKATION
#VIRTUELLETEAMS
#KONFLIKTMANAGEMENT
#SELBSTFUEHRUNG
#STRATEGISCHKOMMUNIKATION