

# Coaching Kommunikation – Einkäufertraining I

## Die wichtigsten Grundlagen

**Maßnahme-Nummer:** ist beantragt

**Termine:** Auf Anfrage

### Zielgruppe:

- Arbeitssuchende / Arbeitslose
- Berufstätige

### Zugangsvoraussetzungen:

- Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein nach §45 Abs.1 Satz 1 Nr.2 SGBIII für Einzelcoaching

### Karrierperspektiven

Eine persönliche und fachgerechte Betreuung und individuelle Einzelgespräche schaffen die Voraussetzung, Sie im Rahmen dieser §45 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 SGB III Einzelmaßnahme erfolgreich an den Arbeitsmarkt heranzuführen. Sie verbessern Ihren persönlichen Arbeitsstil, indem sie die zielführende Kommunikation zwischen Käufer und Verkäufer kennen lernen und die eigene Position wirkungsvoll vertreten. Sie erarbeiten Fragen und Argumentationstechniken und erlangen grundlegende Kenntnisse in der Gesprächsführung.

### Präsenzunterricht mit Praxisorientierung:

Ausschließlich Präsenzunterricht im Klassenverband mit qualifizierten Fachdozenten in modernen Seminarräumen. Zusätzlich Projektarbeiten zur praktischen Vertiefung der Lerninhalte. Kein Lernnetz, kein Fernstudium!

### Seminardaten:

- Dauer: 5 Wochen
- Unterrichtstage: montags bis freitags von 08:00 bis 15:00 Uhr

### Abschluss:

- date up Zertifikat

### Förderung und Finanzierung:

Liegen die individuellen Voraussetzungen für einen AVGS (Einzelmaßnahme) vor, können die Maßnahmegebühren von der Bundesagentur für Arbeit oder vom Jobcenter übernommen werden. Bei Fragen helfen wir Ihnen gerne weiter. Weitere Informationen rund um den AVGS finden Sie unter unseren [FAQ's](#).

# Coaching Kommunikation – Einkäufertraining I

## Kursinhalte

### Analysegespräch

- Kennenlernen
- Ist-Situation abwägen
- Bestimmen der Themenkomplexe im Einzelcoaching
- Klärung der beruflichen Wünsche, Ziele und Möglichkeiten
- gemeinsames Erarbeiten einer Zieldefinition
- bestimmen Folgetermine

### Richtige Kommunikation zwischen Käufer und Verkäufer

- Kommunikationsgrundsätze/Kommunikationsstile
- Regeln der Gesprächsführung
- Probleme der zwischenmenschlichen Kommunikation
- Aktives Zuhören
- Vertragsverhandlungen auf internationaler Ebene
- Den Gesprächspartner richtig einschätzen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und widersprüchlichen Situationen
- Argumentations- und Überzeugungsstrategien
- Die eigene Position überzeugend vertreten

### Zielanalyse

- Abschlussgespräch
- Situations- / Fortschrittsanalyse
- Empfehlung weitere Vorgehensweise
- Strategieentwicklung

Nach erfolgreichem Abschluss aller Module erhalten Sie ein Lehrgangszertifikat:



**Coaching Kommunikation – Einkäufertraining I**