

Umgang mit schwierigen Besprechungsteilnehmern

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

Wie Sie mit Zurückhaltung und Schweigsamkeit umgehen?

- Intervenieren Sie nicht sofort, sondern tolerieren Sie zunächst dieses Verhalten, was seine berechtigten Gründe haben kann
- Nehmen Sie immer wieder Blickkontakt auf, damit der Zurückhalten-de nicht „vergessen“ werden
- Erwähnen Sie im Verlauf der Besprechung einige Anknüpfungspunkte zum Arbeitsfeld und zur Kompetenz des Zurückhaltenden suchen
- Fragen Sie nach seinen persönlichen Erfahrungen
- Bedanken Sie sich für den Beitrag

Dominierende Teilnehmer

- Raum geben: Vorschläge und Ideen artikulieren lassen
- Ideen und Engagement würdigen
- Gruppe Stellung nehmen lassen
- Als Besprechungsteilnehmer keine Rivalität aufbauen und sich nicht beeindrucken lassen (auch wenn der Betreffende nach vorne kommt und es scheint, als wolle er selbst die Moderation übernehmen)
- Wenn der Beitrag des Betreffenden geendet hat, sich für die Anregungen bedanken und mit der Moderation fortfahren

Monologisieren, überlange Beiträge

- Taktvoll bremsen
- Die Vielzahl der genannten Aspekte würdigen
- Wertschätzung aufrecht erhalten
- Bei passender Gelegenheit insgesamt um kurze Beiträge bitten

Noch mehr Tipps?

Mehr erfahren unter www.christian-zielke.de

Institut für Vertrieb, Führung
Kommunikation und Motivation

Die wichtigsten Regeln für Ihre Meetings

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

Aggressives Verhalten:

- Ruhig bleiben
- Rückmelden, dass das große emotionale Engagement des Beitragenden wahrgenommen wird – gemäßigte Worte verwenden
- Bei diffuser Erregung: Gegebenenfalls fragen, wer konkret der Adressat des Ärgers ist (diese Frage allein verringert oft schon das Erregungsniveau)

Nörgeln, dauerndes Kritisieren, Killerphrase:

- Die Gruppe den Gehalt der Kritik neutral analysieren lassen
- Den Betreffenden fragen, wo der wirkliche Grund der Unzufriedenheit liegt
- Anschließend mit der Gruppe klären, ob die Bearbeitung der Unzufriedenheit in das Meeting gehört oder ein anderes Forum braucht

Persönliche Angriffe und Abwertungen:

- Vorgehen eindeutig und unmittelbar konfrontieren (dabei fair bleiben)
- deutlich machen, dass das Verhalten nicht akzeptiert wird

Flotte Sprüche, Clownerie:

- Sich an dem anregenden und auflockernden Verhalten, so lange es in Grenzen bleibt, erfreuen – positive Wirkungen würdigen
- Wird deutlich, dass andere Teilnehmer sich gestört fühlen, den Betreffenden um Darstellung seiner Position zur gerade behandelten Sachfrage bitten – anschließend die Gruppe Stellung nehmen lassen. Auf diese Weise den Betreffenden in die Erörterung integrieren
- Bei massiver Störung der Gruppe: Gruppe taktvoll zu dem Verhalten Stellung nehmen lassen – z.B. in Form einer Regelformulierung: „Wie wollen wir in der Gruppe mit auflockerndem Verhalten umgehen?“
- Notfalls Vier-Augen-Gespräch suchen

Noch mehr Tipps?

Mehr erfahren unter www.christian-zielke.de

Prof. Dr. Christian Ziele

Vorträge – Beratungen - Trainings

- Als Professor für Management & Kommunikation lehre ich an der Technischen Hochschule Mittelhessen u.a. Vertriebsmanagement und soziale Kompetenz für Ingenieure
- In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert

Diese Erfahrungen gebe ich weiter!

Vortrags-Themen

Vertrieb & Management

- **Speed-up:** your business – mit Spezialthemen für Vertrieb, Führung und Veränderungs-Projekte
- **Mental-Training** - das Geheimnis der Sieger
- **Verkaufsgespräche** gewinnend abschließen
- **Schwierige Kunden**
- **Veränderungen** motivierend gestalten
- **Führen** in stürmischen Zeiten

Kommunikation

- **Schlagfertigkeit**
- **Die Kunst zu überzeugen**
- **Einfach gut beraten**
- **Präsentieren – überzeugen – begeistern**
- **Die besten Verhandlungstechniken**
- **Meeting-Strategien**

Lebens-Philosophie

- **Zukunfts-Trends:** Was wird aus unseren Kindern?
- **Lebensträume verwirklichen:** Wie Sie Hindernisse überwinden und Ziele erreichen

**Buchen auch Sie Ihren Impuls-Vortrag
der auch als Inhouse-Seminar möglich ist**

Angepasst an die aktuellen Themen und Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens: Inspiration - persönlicher Mehrwert – nachhaltige Wirkung

Beratung – Coaching: Geschäftsführung

- Strategien entwickeln
- Management-Audits durchführen
- Auftritt und Wirkung verbessern
- Medien-Training (TV / Radio)
- Führungskräfte führen
- Work-Life-Balance erhalten

Führungskräfte

- Fusionen überleben
- Veränderungen gestalten
- Wirkungsgrad erhöhen
- Höchstleistungskultur einführen
- Mit Schlechtleistern umgehen
- Trennungen human begleiten

Vertrieb

- Die besten Mitarbeiter auswählen
- Vertriebs-Ergebnisse verbessern
- Mitarbeiter motivieren - binden
- Neukunden gewinnen
- Neue Produkte einführen
- Im kritischen Umfeld überzeugen

Positionierung

- Souverän vor Mikrophone & Kamera wirken
- Bühnenauftritt: Vor großem Publikum überzeugend auftreten
- Sich erfolgreich neu positionieren
- Die ersten 100 Tage zielführend gestalten