

Ihr Nutzen**Preis pro Teilnehmer**

EUR 199,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

1,39 Stunde(n)/Hour(s)

Seminarinhalte

- * Warum sind Fragen wichtig?
- * Philosophen über die Bedeutung von Fragen
- * Was Fragen bewirken
- * Drei grundsätzliche Fragearten
- * Wieso? Weshalb? Warum?
- * Zur Reihenfolge und Anzahl von Fragen
- * Nr. 1: Offene Fragen
- * Nr. 2: Geschlossene Fragen
- * Nr. 3: Halboffene Fragen: Alternativfragen & Auswahlfragen
- * Nr. 4: Motivfragen
- * Nr. 5: Meinungsfragen
- * Nr. 6: Erzählfragen
- * Nr. 7: Nutzwertfragen
- * Nr. 8: Eisbrecher-Fragen
- * Nr. 9: Wunderfragen/Szenariofragen/Hypothetische Fragen
- * Nr. 10: Rückfragen/Gegenfragen
- * Nr. 11: Echofragen/Bestätigungsfragen
- * Nr. 12: Lösungsorientierte Fragen
- * Nr. 13: Konkretisierungs-Fragen
- * Nr. 14: Indirekte/verdeckte Fragen
- * Nr. 15: Begründete Fragen
- * Nr. 16: Paradoxe Fragen
- * Nr. 17: Die Gretchenfrage
- * Nr. 18: Suggestiv-Fragen
- * Nr. 19: Sammelfragen
- * Nr. 20: Filterfragen
- * Nr. 21: Skalierende Fragen
- * Nr. 22: Perspektivfragen/zirkuläre Fragen
- * Nr. 23: Reframing-Fragen
- * Nr. 24: Definitionsfragen
- * Nr. 25: Verwunderungsfragen
- * Nr. 26: Gefühlsfragen
- * Nr. 27: Reflexionsfragen
- * Nr. 28: Schockfragen
- * Nr. 29: Bedingungsfragen
- * Nr. 30: Sokratische Fragen
- * Nr. 31: Eingebettete Fragen
- * Nr. 32: Zurückgegebene Fragen
- * Nr. 33: Einwandfragen
- * Nr. 34: Wortlose Fragen
- * Nr. 35: Verbalisierungsfragen
- * Nr. 36: Handlungsfragen
- * Nr. 37: Zukunftsfragen/Prognosefragen

Voraussetzungen

Keine

Hinweise

1 Std 39 min

Version:

- * Nr. 38: Schmeichelfragen
- * Nr. 39: Angriffsfragen/Provokationsfragen
- * Nr. 40: Unterstellungs-Fragen
- * Nr. 41: Rhetorische Fragen
- * Nr. 42: Wissensfragen
- * Nr. 43: Transferfragen
- * Nr. 44: Ketten-Fragen
- * Die nächsten Schritte
- * 44 Fragetechniken: Effektiver kommunizieren mit guten Fragen

