



**Kursus**  
**2 dage**  
Nr. 72352 A

**DKK 11.499**  
ekskl. moms

**Dato**  
15-06-2020  
21-09-2020  
26-11-2020  
04-02-2021  
17-06-2021

**Sted**  
Taastrup  
Aarhus  
Taastrup  
Taastrup  
Taastrup

## Spørgeteknik

*Lær at bruge spørgsmål, kropssprog og andre spørgetekniske virkemidler, så du får markant større udbytte af dine professionelle samtaler. På dette kursus lærer du at forberede og gennemføre de samtaler, der har et formål. Du lærer teknikker til at afdække, undersøge, anerkende og løse problemer.*

### Styr og styrk samtalen

Med de rette spørgsmål og god spørgeteknik kan du styrke kvaliteten i dine samtaler samt undgå kostbare fejl og dyre misforståelser. Få indsigt i, hvordan du lytter aktivt og bevidst støtter eller styrer et interview. Det er vigtigt at vide, hvordan man formulerer et spørgsmål mest formålstjeneligt, men mindst lige så vigtigt at skabe de rigtige rammer omkring interviewet, så samtalepartneren føler sig tilskyndet til at fortælle dig det, du gerne vil vide. På kurset får du bogen "Spørgeteknik".

*God underviser, der var meget dygtig, troværdig og afvekslende, og forstod at passe undervisningen ind til deltagerne på kurset.*

*- Pia Wollesen, NNE Pharmaplan*

### Deltagerprofil

Kurset henvender sig til dig, der har brug for at indsamle viden, skabe relationer eller løse problemer gennem professionelle samtaler. Du og din virksomhed træffer vigtige beslutninger på baggrund af samtaler, du leder. Det kan

f.eks. have følgende formål: Afdækning af behov, rekruttering, afhøring, problemløsning, mindre forhandlinger med mere.

## Udbytte

- Metoder til at forberede et interview
- Redskaber til at formulere spørgsmål med størst mulig effekt
- Overblik og kendskab til de vigtigste spørgsmålstyper
- Træning i konkrete spørgeteknikker
- Bevidsthed om betydningen af fysiske rammer mm.
- Træning i brug af kropssprog, stemme og mimik
- Styrk din evne til at afbryde på en ordentlig måde
- Håndtering af konflikt og modstand i samtalen
- Bevidsthed om, hvordan du opbygger og styrker relationer og skaber tillid

## Indhold

- Spørgmålenes 'anatomi'
- Gode spørgsmål bygger på korrekte antagelser
- Roller og relationer – magt og ligeværd i samtalen
- Introduktion til spørgsmålstyper og deres anvendelse
- Metoder til forberedelse af interview
- Aktiv lytning
- Grundlæggende teknikker: Udvide og afgrænse, støtte og styre
- Afhørings teknik
- Løsningsfokuseret spørgeteknik
- Anerkendende spørgeteknik
- Masser af træning og praktiske øvelser

## Form

Kurset veksler mellem teoretiske indlæg, gruppeøvelser og træning. Kurset forudsætter aktiv deltagelse.

## Underviser



Anders Stahlschmidt er en erfaren journalist og kommunikationsrådgiver med mange års erfaring fra TV- og medieverden. Han er forfatter til en række bøger om kommunikation, bl.a. bogen "Spørgeteknik". Han underviser førende virksomheder i præsentationsteknik, ledelseskommunikation, assertiv kommunikation og spørgeteknik og bygger sin undervisning på en solid teoretisk og praktisk viden. Anders er kendt for at skabe et læringsrum, hvor de enkelte deltageres udfordringer og erfaringer bringes i spil. Han er en entusiastisk underviser, der formår at involvere deltagerne.



## Har du faglige spørgsmål så kontakt



Vicki Bech Hansen  
+45 72202465  
[vih@teknologisk.dk](mailto:vih@teknologisk.dk)