

Kündigungsgespräche führen

Niemand führt gerne Gespräche, in denen schlechte Nachrichten überbracht werden. Bei Kündigungsgesprächen ist eine klare und faire Vermittlung der Botschaft notwendig, um eine tragbare Gesprächsbasis zu entwickeln.

Regeln für das Kündigungsgespräch

- Bereiten Sie sich auf mögliche Reaktionen Ihres Gegenübers vor und überlegen Sie sich, wie Sie darauf reagieren wollen.
- Die Gesprächsbasis sollte die sachliche und selbstsichere Vermittlung der Botschaft sein, statt Betretenheit oder Verlegenheit, Passivität oder gar aggressives und/oder autoritäres Auftreten.
- Nehmen Sie eine respektvolle, wertschätzende und achtungsvolle innere Haltung gegenüber dem Betroffenen ein. Dies sorgt für eine selbstwerterhaltende, faire und professionelle Vermittlung der Botschaft.
- Auf keinen Fall darf sich die Kündigung im Unternehmen vorab »herumschweigen«.
- Achten Sie auf einen guten letzten Eindruck: Man sieht sich immer zweimal im Leben.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.****GABAL**

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de