

☾ ● SEMINARE:

C'est le ton qui fait la musique!

Ein Grundkurs in Kommunikation

In diesem Seminar lernen Sie sich optimal auf Zweier- und Gruppengespräche vorzubereiten. Sie sind in der Lage, Ihre Aussagen spontan und effizient zu formulieren. Sie machen sich fit für Diskussionen.

Schwerpunkte

- Kommunikationsmodell
- Aktiv zuhören
- Strukturiert argumentieren
- Körpersprache

Auch Worte sind Taten Ludwig Wittgenstein

Wie verhandle ich erfolgreich

Eine für alle Beteiligten erfolgreiche Verhandlung hängt von vielen Faktoren ab: Verhandlungsthema, Verhandlungsstil der Beteiligten, Verhandlungsziel usw. Lernen Sie mit diesen Elementen umzugehen.

Schwerpunkte

- Verhandlungen vorbereiten
- Verhandeln nach dem win-win-Prinzip
- Durchsetzungsstrategien

Kommunikation

Redefrust und Redelust

Ein Aufbaukurs in Kommunikation

Es gibt Gesprächsthemen, die schwierig und unangenehm sind; Sie kommen aber nicht darum herum. Hier bekommen Sie Tipps und Anregungen für mehr Lust als Frust.

Schwerpunkte

- Aktive Gesprächsführung
- Umgang mit Emotionen im Gespräch
- Schwierige Themen wie z.Bsp. Umgang mit Kritik

Power talk

Ein Kommunikationskurs für „freche Frauen“

Sie stehen jeden Tag Ihre Frau und doch beschleicht Sie manchmal das Gefühl, verbal unterlegen zu sein. Reden, verhandeln, sich durchsetzen ist lernbar, und wir zeigen Ihnen wie Sie zum Power Talk kommen.

Schwerpunkte

- Durchsetzungsstrategien
- Selbstwusstes Auftreten
- Vermeidung von Abschwächungen



Manchmal könnte ich aus der Haut fahren ...

Eigenkompetenz/Sozialkompetenz

Wie bringen Sie Durchsetzungs-, Einfühlungsvermögen und Interessensvertretung ins Gleichgewicht? Wie gehen Sie mit Ihren Emotionen um? Wie verhalten Sie sich in kritischen Momenten? An diesem Punkt setzt der Kurs an.

Schwerpunkte

- Umgang mit Emotionen
- Selbsteinschätzung der persönlichen Emotionalen Intelligenz
- Arbeit an konkreten Fällen aus der Praxis

Alle Jahre wieder ...

Das Mitarbeitergespräch (MAG) für Mitarbeitende

Das MAG bietet Ihnen im Dialog mit der vorgesetzten Person eine Chance, die eigene berufliche Entwicklung mit zu gestalten.

Schwerpunkte

- Sinn und Zweck des MAG
- Vorbereitung für Ihr MAG
- Tipps für das Gespräch

Was ich noch zu sagen hätte ...

Lebendig reden – andere überzeugen

Müssen Sie Ihr Fachwissen, Ihr Projekt oder Ihre Meinung und Ideen vor Publikum überzeugend darstellen? Redekunst können Sie sich aneignen. Holen Sie sich eine Anleitung dazu.

Schwerpunkte

- Grundsätze der Rhetorik
- Vorbereitung und Aufbau einer Rede
- Präsentationstechniken



Der Kunde ist König?

Kommunikation zwischen
Dienstleistung und Abgrenzung

Sie arbeiten im Dienstleistungssektor und spüren immer wieder die Grauzonen zwischen den Wünschen der Kunden und Ihren Rahmenbedingungen.

Schwerpunkte

- Informationen kundenorientiert vermitteln
- Umgang mit anspruchsvollen Kunden
- Kundenorientierung versus Abgrenzung

Hot-Line!

Das Telefongespräch - die mündliche Visitenkarte
ihres Unternehmens

Telefonate sind wohl die häufigsten Kontakte zwischen der Kundschaft und einem Unternehmen. In diesem Seminar optimieren Sie Ihre Kundeninformations- und -betreuungsleistungen per Telefon .

Schwerpunkte

- spezifische Merkmale der
Telefon-Kommunikation
- Aktive Gesprächsführung am Telefon

Arbeitsorganisation

Wer kein Ziel hat, kann auch keines erreichen Kurt

Tucholsky

Sitzungsmanagement

Knappe Zeit - lange Traktandenlisten! Wenn Sie sich gezielt vorbereiten und sich in den Sitzungen konstruktiv einbringen wird die Sitzung zu einem spannenden Handlungsinstrument

Schwerpunkte

- Organisation einer Sitzung
- Faktoren, die eine Sitzung beeinflussen
- Effiziente Vorbereitung für die Sitzung
- Einflussnahme
- schwierige Leitungssituationen



Chefsache!

Kommunikation im Führungsalltag

Als Führungsperson sind hohe Erwartungen an Sie gestellt. Die Qualität der Kommunikation nach innen und nach aussen ist entscheidend für die Bewältigung Ihrer Führungsaufgabe.

Schwerpunkte

- Interne und externe Kommunikation
- schwierige Gespräche
- Feedbackkultur

Same procedure as every year!

Das Mitarbeitergespräch (MAG)
für Führungsverantwortliche

MAG steht in Ihrem Pflichtenheft und gehört auch zu Ihrem Führungsverständnis. Worauf ist bei der Vorbereitung und bei der Durchführung des Gesprächs zu achten?

Schwerpunkte

- Leitsätze, Ziele, Wegleitung, Gesprächsbogen des MAG
- Qualifikation
- Zielformulierung

Führung

Viele Wege führen nach Rom!

Führen mit Zielen

Um den sich rasch ändernden und komplexen Anforderungen der Umwelt unter enger werdenden Rahmenbedingungen erfolgreich begegnen zu können, braucht es ein Führungsverständnis, das die Selbständigkeit, Eigenverantwortung und Kompetenz der Mitarbeitenden stärkt und deren Potential optimal nutzt

Schwerpunkte

- Zielvereinbarungsprozesse gestalten, einleiten, umsetzen und begleiten
- Zielvereinbarungsgespräche führen

Mutter Theresa oder Madonna?

Als Frau erfolgreich führen

Als Führungsperson sind hohe Erwartungen an Sie gestellt und als Frau muss es noch etwas mehr sein. Wie gestalten Sie Ihre Führungsrolle, wie füllen Sie diese aus, was braucht es, um als kompetente Führungsfrau mit persönlicher (weiblicher) Note akzeptiert zu werden?

Schwerpunkte

- Analyse der Führungsrolle und des Führungsstils
- Barrieren erkennen und überwinden



Nach den Sternen greifen

Standortbestimmung und Laufbahnberatung

Wollen Sie ihre berufliche Laufbahn aktiv gestalten?
Handeln Sie – wir helfen Ihnen dabei.

Schwerpunkte

- Potenzialanalyse
- Laufbahnziele entwickeln
- Umsetzungsschritte planen

Steine werden nicht aus dem Weg geträumt Dr.

phil. Manfred Hinrich

Schwierige Situationen, Konflikte managen

Im Rahmen Ihrer Führungsverantwortung müssen Sie auch mit Konflikten umgehen. Wie können Sie Ihre MitarbeiterInnen in Konfliktsituationen wieder auf einen sachlichen, erfolgreichen Pfad führen? Anleitungen dazu gibt es viele – was passt zu Ihnen und Ihrem Umfeld?

Schwerpunkte

- Grundregeln für Kritik- und Konfliktgespräche
- Persönlicher Umgang mit Konflikten
- Arten und Phasen von Konflikten
- Konfliktregelungs-instrumente; problemlösungsorientiertes verhandeln

Laufbahngestaltung

Konfliktmanagement

Zank, Zwietracht, Zwist und Co.

Vom konstruktiven Umgang mit Konflikten

Hier können Sie sich die Fähigkeit erarbeiten Konflikte zu erkennen und zu analysieren. Sie erarbeiten das Werkzeug um Konfliktgespräche erfolgreich zu führen.

Schwerpunkte

- Konfliktanalyse
- Konfliktstile
- Konfliktgespräch