

Wirkung erzielen und Ziele leicht erreichen im Business Überzeugende Kommunikation – Selbstmanagement - Supervision

Ausgangspunkt und Zielsetzung: Die Welt verändert sich. Schnell und dynamisch. Unternehmen möchten und wollen Schritt mit der Entwicklung halten und die eigene Wettbewerbsposition verbessern. Unternehmensentwicklung ohne Weiterentwicklung der Teams, der einzelnen Menschen wird nicht gelingen können. **Führung (auch von sich selbst) heißt auch Vorbild in der Entwicklung (persönlich und unternehmerisch) sein.**

Es geht im Management, dem „Führen“, in Projekten und im Vertrieb sowie Key Account Management oft um neue Wege und Kreativität um anspruchsvolle Ziele zu erreichen. Dies entsteht jedoch nicht durch Magie, sondern auch durch regelmäßiges Feedback, Reflexion und Training zu eigenen Denk- und Handlungsmustern. Bringen Sie Ihre Themen mit ins Seminar:

Welche Auswirkungen haben meine Denkweisen und Handlungen auf meine Gesprächspartner und natürlich umgekehrt? Welche Vorannahmen greifen? Wie wirkt der Anteil der „nonverbalen“ Kommunikation in der Wechselwirkung der Kommunikation? Wie erreichen Sie Ihre Ziele leicht, kooperativ und mit gewünschten Auswirkungen? Wie können Sie optimaler mit Druck und Konflikten umgehen?

Mit diesem Seminarangebot richte ich mich an Menschen, die pragmatische und wirkungsvolle Techniken aus der effektiven Kommunikationspsychologie lernen wollen und diese mit Selbstreflexion und Persönlichkeitsentwicklung verbinden.

Ihre Kommunikation wird deutlich verbessert und Sie sichern sich ein gestärktes und selbstbewussteres Auftreten.

Treffen Sie mit Führungskräften und anderen (Vertriebs-, Projekt-) MitarbeiterInnen aus anderen Unternehmen zusammen. Tauschen Sie Ihre Erfahrungen aus. Geben Sie sich und Ihren Erfolgen einen kräftigen Schub.

Schwerpunkte des Seminars – *Überzeugende Kommunikation:*

Aktiv wahrnehmen (Wahrnehmen mit allen Sinnen)

- Wie kann ich andere Menschen besser verstehen und erreichen? (Basis: Sich selbst besser verstehen und andere besser verstehen.)

Gute Kontakte zum Gesprächspartner entwickeln

- Wie stelle ich schnell und kompetent Kontakt und eine positive, konstruktive Gesprächsatmosphäre her – und wie halte ich sie?

Kreativ und erfolgreich Sprache nutzen

- Auf Werte-Ebene argumentieren, verhandeln und führen
- Kommunikationsmuster erkennen, verbessern und umsetzen
- Nützliche Fragetechniken in Führungssituationen, Projekten und Vertrieb
- Verwandeln Sie „Einwände“ in Trümpfe
- Wie kommuniziere ich kongruent und stimmig mit Kunden / Mitarbeitern / Kollegen?
- Vorbereitung auf „schwierige“ Gespräche
- Umgang mit Konflikten und „Druck“

Selbstmanagement

- Erfolgsblockaden abbauen
- Ziele klar definieren und sicher verfolgen

Der Ablauf: In Kurzvorträgen, Praxisbeispielen, Übungen und Auswertungsrunden stelle ich verschiedene Modelle vor. Anschließend werden die daraus abgeleiteten praktischen Techniken von den Teilnehmern eingeübt und diskutiert. Gerade der Transfer in Alltagssituationen und auch die Möglichkeit die eigenen Bereiche der Kommunikation zu untersuchen verstärkt den Lern- und Umsetzungserfolg.

Seminardauer: 3 Tage **Maximale Teilnehmerzahl:** 14

Termine: 12. (10.00) - 14.10.07 (ca.15.00)

Schindlerhof Klaus Kobjoll GmbH

Steinacher Straße 6-8

90427 Nürnberg-Boxdorf

Telefon: 0911 / 93 02 -0

www.schindlerhof.com

Investition: EUR 860,- zzgl. MwSt. (Im Preis enthalten sind Seminarunterlagen, Seminargetränke und Mittagssbuffet).

Nicht enthalten sind Übernachtungskosten.

Bitte direkt beim Hotel buchen.