

## Seminarangebot

### Baustein 1: „Mitarbeitergespräche erfolgreich führen“

Kommunikation ist die wichtigste Aufgabe einer jeden Führungskraft. Dabei müssen Vorgesetzte manchmal zum Alleskönner mutieren: verständlich informieren, Ziele setzen, motivieren, Konflikte klären, kritische Gesprächssituationen meistern und wertschätzend kommunizieren.

Das Seminar liefert Ihnen konkrete Werkzeuge für gelingende Mitarbeitergespräche und hat viele selbstreflektorische Anteile. Die Teilnehmer erlernen praxisnah, wie sie mit einem Mitarbeiter ein motivierendes Zielsetzungsgespräch erfolgreich führen und durch eine positive Kommunikation die Grundlage für ein erfolgreiches Miteinander schaffen.

#### Inhalte

- Der Mensch – Motive, Antriebe und Bedürfnisse
- Die Generationen und Persönlichkeitstypen (Macher, Analytiker, Integrator oder Enthusiast) im Team – Ihre Prägungen, Verhaltensweisen, Kommunikationsbedürfnisse, Ängste, Konfliktverhalten, Stärken und Potenziale inkl. eigener Persönlichkeitstypenbestimmung (Test)
- Phasen eines Mitarbeitergesprächs (Gesprächsvorbereitung und -durchführung, Abschluss)
- Effektive Gesprächsführung
  - Mitarbeiter motivieren und die Entwicklung fördern
  - Kritische Gesprächssituationen meistern
  - Konflikte mit Mitarbeitern oder im Team konstruktiv lösen mittels GFK (Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg)
  - Ziele setzen
  - Feedback- bzw. Feedforward geben
  - Aktives Zuhören und Fragetechniken sicher anwenden
  - Beurteilungsfehler vermeiden
- Praktische Übungen/Fallstudien (bei Bedarf videounterstützt)

Im Seminar haben die Teilnehmer die Möglichkeit, bereits geführte Mitarbeitergespräche zu reflektieren. Bitte bringen Sie die Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit.

#### Methoden

Input, Selbstreflexion, Gruppenarbeiten

#### Dauer

2 Tage (jeweils 09:00 – 17:00 Uhr), inhouse oder als offenes Seminar

#### Teilnehmer/Beteiligte

8 - 12 Personen

#### Zielgruppe

Führungskräfte

## **Baustein 2: „Konflikt- und Verhandlungstraining“**

### **Herausfordernde Gespräche mit Mitarbeitern und Vorgesetzten erfolgreich meistern**

Als Führungskraft möchten Sie sich für Ihre eigenen Belange und Bedürfnisse einsetzen und auch erfolgreich die Ihrer Mitarbeitenden vertreten. In solchen Situationen gilt es, Verhandlungsspielräume auszuloten und gute Argumente zu platzieren, um Ihre Vorhaben umzusetzen. Nicht selten entstehen in solchen Gesprächen Konflikte, die – ungelöst - die künftige Zusammenarbeit nachhaltig belasten.

Das Seminar baut auf dem Kommunikationstraining „Mitarbeitergespräche führen“ und den Schwerpunkten „Persönlichkeitstypen, Konfliktgespräche nach der gewaltfreien Kommunikation“ auf. Es liefert konkrete Werkzeuge für gelingende Verhandlungssituationen und schwierige Konfliktgespräche. Die Teilnehmer erlernen praxisnah, wie sie diese herausfordernden Gespräche erfolgreich meistern können.

#### **Inhalte**

- Verhandlungstraining
  - Mit guten Argumenten überzeugen
  - Umgang mit Einwänden
  - Reizwörter vermeiden
  - Ein positives Gesprächsklima schaffen
- Konflikttraining
  - Die Persönlichkeitstypen und der Umgang mit Konflikten
  - Konfliktarten
  - Eskalationsstufen
  - Konflikte konstruktiv lösen
- Praktische Übungen/Fallstudien (bei Bedarf videounterstützt)

Im Seminar arbeiten wir an konkreten Fallbeispielen aus dem Führungsalltag.

#### **Methoden**

Input, Selbstreflexion, Gruppenarbeiten

#### **Dauer**

2 Tage (jeweils 09:00 – 17:00 Uhr), inhouse oder als offenes Seminar

#### **Teilnehmer/Beteiligte**

8 - 12 Personen

#### **Zielgruppe**

Führungskräfte

## **Baustein 3: „Konflikte souverän lösen“**

In Konflikten dominieren häufig Emotionen den Verstand. Vor lauter Ärger fallen uns nicht die richtigen Argumente ein oder wir sind so blockiert, dass uns die Worte fehlen. Im schlimmsten Fall sagen wir Dinge, die wir später bereuen.

Dieses Seminar liefert konkrete Werkzeuge, wie Sie mit dem Wissen um eine gute Selbstregulation und mit innerer Klarheit Konflikte künftig souveräner meistern. Das Seminar baut auf der Theorie der „Embodied Communication“ von Maja Storch auf. Denn: „Kommunikation ist mehr als das ausgediente ‚Sender-Empfänger-Modell‘. Kommunikation ist vielmehr ein offenes System, in dem sich viele Elemente wechselseitig beeinflussen. Das zeigen auch neueste Forschungen aus Psychologie und der Hirnforschung“.

Das Seminar hat viele selbstreflektorische Anteile. Sie erlernen praxisnah, wie sie mit dem Wissen um eine positive Kommunikation und dem Umgang mit Konflikten die Grundlage für ein erfolgreiches Miteinander schaffen.

### **Inhalte**

- Grundlagen der Embodied Communication
  - Kanaltheorie vs. Sender-Empfänger-Modell
  - Embodiment: Emotionen und Affekte, Musterbildung, Spiegelneuronen, Konstruktivismus
  - Synchronie als Grundlage für ein konstruktives Miteinander
  - Wie funktioniert „Verstehen“ aus Sicht der Embodied Communication
- Konfliktlösung
  - Umgang mit schwachen, mittleren und starken Affekten in Konflikten
  - Achtsamkeit und Impulskontrolle
  - Affektbilanz
  - Selbstregulation und Selbstmanagement in Konflikten
  - Methoden zur Lösungsfindung
  - Pizza-Strategie
  - Umgang mit Killerphrasen und Kommunikationsblockaden
- Praktische Übungen/Fallstudien

Im Seminar haben Sie die Möglichkeit, an eigenen Fällen zu arbeiten. Bitte bringen Sie Beispiele aus ihrem (Arbeits-)alltag mit.

### **Methoden**

Input, Selbstreflexion, Gruppenarbeiten

### **Dauer**

1 Tag (jeweils 09:00 – 17:00 Uhr), inhouse oder als offenes Seminar

### **Teilnehmer/Beteiligte**

8 - 12 Personen

### **Zielgruppe**

Führungskräfte