

Überzeugende Rhetorik im Alltag (14./15.04.2014 und 07./08.08.2014 und 15./16.10.2014)

Kommunikation – Kooperation – Konflikt: Die gute Balance zu halten, kann uns in unserem beruflichen Alltag vor große Herausforderungen stellen. Schnittstellenübergreifende Kommunikation, die Vertretung von internen und externen Interessen sowie eine kundengerechte Ansprache sind nur einige der Schlagwörter, die eine zielorientierte Kommunikation im Unternehmen erfordern. Die Etablierung einer offenen und wertschätzenden Kommunikationskultur ist dafür unabdingbar.

Mit Hilfe des Workshops gelingt es Ihnen, Ihre eigenen Kommunikationsstrukturen und -muster zu hinterfragen und zu reflektieren. Sie erhalten Strategien, die einen konstruktiven Umgang mit Konflikten ermöglichen, und es werden Möglichkeiten der Deeskalation aufgezeigt. Die Mischung aus theoretischen Inhalten und praxisbezogenen Übungen ermöglicht es den Teilnehmern, ihre Wirksamkeit in der Kommunikation zu steigern.

Inhalte:

- ▶ Wertschätzung und Offenheit in der Kommunikation – was bedeutet das?
- ▶ Klar Position beziehen können
- ▶ Dissenzen in Synergien überführen
- ▶ Kreative Strategien zur Problemlösung entwickeln und umsetzen
- ▶ Mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen umgehen
- ▶ Umgang mit nicht erfüllbaren Forderungen

Methoden:

- ▶ Kurze Trainerinputs
- ▶ Interaktiver Erfahrungsaustausch und Plenumsdiskussion
- ▶ Rollenspiele mit Rollentausch

Zielgruppe:

- ▶ Jeder, der an der Steigerung seiner Wirksamkeit in der Kommunikation interessiert ist



Ihre Consultants: Laura Schmidt und Ricarda Naaß

Veranstaltungshinweis: Messekongress für Frauen: „Women & Work“ (24.05.2014 in Bonn)

Unser Vortrag: „Glück ist Ihre Entscheidung“ (Referentin: Frau Dr. Mechtild Laumen-Schiel)

Weitere Informationen finden Sie unter: www.womenandwork.de/messe/

Führungskräfteworkshop – „Mit mehr Selbstverantwortung zum Ziel“ (24./25.04.2014 und 21./22.08.2014)

Mit mehr Selbstverantwortung zum Ziel – das bedeutet, die Effektivität und Effizienz zu steigern durch selbstverantwortliche und selbstbewusste Mitarbeiter. Doch wie gelingt es mir als Führungskraft, die Selbstverantwortung und das Selbstvertrauen eines jeden Einzelnen zu stärken und diesen damit zu einer wichtigen Ressource für das Team und das gesamte Unternehmen zu machen? Die Entwicklung einer Vertrauenskultur, ein wertschätzender Umgang miteinander und eine Führung abhängig von der Persönlichkeit sind nur einige der Schlagwörter, die in diesem Zusammenhang relevant werden. Die damit einhergehenden Folgen lauten gesteigerte Leistungsfähigkeit und eine erhöhte emotionale Bindung an das Unternehmen. Die Anforderungen an die Führungskraft sind demnach hoch und reichen von der Formulierung motivierender und stärkender Ziele hin zu ehrlicher Wertschätzung für die Fähigkeiten und Stärken in Form von Feedback. Mit Hilfe des Workshops gelingt es Ihnen, die Bedeutsamkeit und Wichtigkeit des Konzepts mit mehr Selbstverantwortung zum Ziel zu reflektieren und auf Ihren konkreten Unternehmensalltag anzuwenden.

Inhalte:

- ▶ Vertrauen als Einflussfaktor in Geschäftsprozesse / Vertrauen als Unternehmenskomponente
- ▶ Bedeutsame psychologische Effekte im Zusammenhang mit Stärkung des Vertrauens
- ▶ Selbstverantwortung durch Kommunikation
- ▶ Selbstverantwortung stärken in Abhängigkeit vom Können
- ▶ Selbstverantwortung stärken bei unterschiedlichen Persönlichkeiten
- ▶ Selbstverantwortung stärken im Change
- ▶ Und was, wenn ein Mitarbeiter die Verantwortung nicht nimmt?

Methoden:

- ▶ Aktionseinheiten mit Aha-Effekt
- ▶ Kurze Trainerinputs
- ▶ Interaktiver Erfahrungsaustausch und Plenumsdiskussion
- ▶ Gruppenarbeiten zu konkreten Fallbeispielen aus der Praxis
- ▶ Theoretische Modelle und deren Praxisbezug

Zielgruppen:

- ▶ Führungskräfte und Führungsverantwortliche HR



Ihr Consultant: Dr. Mechtild Laumen-Schiel

5

Unsere Kunden über unsere Führungs- und Vertriebsseminare



4,7*

- „ Komplexes Thema, sehr gut gegliedert, verständlich übermittelt, tolle Beispiele und gute Gruppenarbeiten.“
- „ Es war gut organisiert, aufschlussreich, hilfreich und sehr anschaulich und angenehm vermittelt.“
- „ Es wurden neue Denkanstöße gegeben, die im Vertrieb auch umgesetzt werden können.“
- „ Aus der Praxis für die Praxis.“ (Führung)
- „ Es hat mir gut gefallen, da ich nun mit fundiertem Wissen in die Firmenkundenakquise gehen kann.“
- „ Hätte ich die Veranstaltung doch schon vor drei Jahren besucht.“ (Führung)



1

* Durchschnittswert der Seminarbeurteilungen 2013