

MODUL & TRAININGS-INHALTE



INHALTSVERZEICHNIS

	Seite:
Leadership-Training	3
Persönlichkeitsentwicklung	4
Kommunikationstraining	5
Menschenkenntnis	6
Konfliktmanagement	7
Selbst und Zeitmanagement	9
Vision erstellen	10
Gewaltfreie Kommunikation	11



LEADERSHIP-TRAINING | 2 TAGE

Ziele:

Erfahrungen in der neuen Rolle als Führungskraft sammeln und noch mehr Sicherheit im täglichen Tun bekommen. Die benötigten Kompetenzen im Bereich Kommunikation und Teamführung erhalten. Wichtig ist dabei, immer wieder das Team und jeden einzelnen Mitarbeiter zu inspirieren. Die Führungskräfte geben ihrem Team den Sinn in der Erfüllung ihrer täglichen Aufgaben und dem eigenen Beitrag, den sie für das "große Ganze" leisten.

Die Führungskraft wird zu einem Leader der mehr sieht als andere, der weitersieht als andere und Dinge sieht, bevor andere sie sehen.

Sie erfahren:

- die essenziellen Rahmenbedingungen für eine moderne Führungskultur (Leadership)
- wie Sie Mitarbeitergespräche zielorientiert führen
- wie Sie Ihre Unternehmensvision im Team leben können
- was Sie mit Führungs-Charisma und den richtigen Führungs-Techniken erreichen können
- wie Sie virtuell ihr Team führen können

Agenda:

- Rahmenbedingungen für gute Führung
- Leadership vs. Management
- Richtig Kommunizieren
- Feedback & Fehlerkultur
- Führungs-Charisma
- Mitarbeitergesprächsführung
- Führungstechniken
- Richtig Loben und Anerkennen
- Agile Ansätze in die Führungsarbeit einfließen lassen



Zielgruppe:

Führungskräfte, die erste Erfahrungen in dieser Rolle haben

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG | 2 TAGE

Ziele:

Klarheit schaffen für die persönliche Entwicklung. Wo will ich hin?

Unsere Lebensqualität folgt immer der Persönlichkeit. Daher ist es wichtig zu wissen, welche Lebensqualität erreicht werden soll. Ist man bereit die Komfortzone zu verlassen und an seiner Persönlichkeit zu arbeiten? Auch die Klarheit über die eigenen Ziele sind ein wichtiger Punkt.

In diesem Seminar werden zudem Techniken und Werkzeuge vermittelt, um bewusst neue Gewohnheiten aufzubauen. Denn um Veränderungen wirklich umzusetzen, sind ein Umdenken und ein Umlernen notwendig. Diese Fähigkeiten werden im gesamten Changeprozess und darüber hinaus benötigt.

„Die eigene Persönlichkeit völlig zur Entfaltung zu bringen, das ist unsere Bestimmung.“

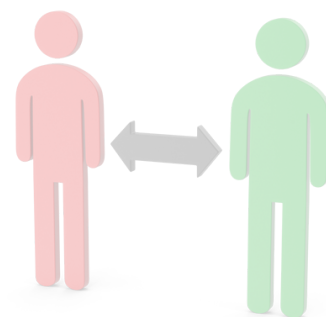
(Oscar Wilde)

Sie erfahren

- Ausbrechen aus der Komfortzone
- wie ich den inneren Schweinehund nutzen kann
- die eigenen Werte bestimmen
- Klarheit schaffen mit dem Persönlichkeitsentwicklungsmodell
- eigene Vision, Ziele und Maßnahmen erarbeiten
- neue Denkansätze etablieren
- die eigenen Glaubenssätze bearbeiten
- endlich ins Handeln kommen
- die richtigen Fragen stellen für Sinn und Berufung

Agenda:

- Grundlagen der Persönlichkeitsentwicklung
- Komfortzonenmodell
- Persönlichkeitsentwicklungsmodell
- Stärken und Werte Bestimmung
- Eigene Ziel Bestimmung
- Fragen für die Zielbestimmung
- Glaubenssatz-Arbeit
- Gewohnheitsprüfung
- Eigene Ziele vorstellen



Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele

KOMMUNIKATIONSTRAINING | 2 TAGE

Ziele:

Unsere Kommunikation ist ein mächtiges Instrument.

Worte können Türen öffnen oder Mauern bauen. In diesem mehrtägigen Workshop wird kommunikative Kompetenz aufgebaut, denn diese bestimmt im wesentlichen Teil die Qualität unserer beruflichen und privaten Beziehungen. Der Umgang mit Menschen nimmt gerade im beruflichen Alltag einen sehr hohen Stellenwert ein, sowohl in Beratungs- und Verkaufssituationen als auch in der Zusammen- und Führungsarbeit. Kommunikation findet immer statt, auch wenn nichts gesagt wird.

Unsere Sprache ist Segen und Fluch zugleich. Doch klug und menschenorientiert angewandt, kann sie ungeahnte Kräfte freisetzen und Chancen offenbaren. Sie ist die Brücke zwischen Menschen, ermöglicht uns, in Verbindung zu kommen und eine vertrauensvolle Wohlfühlatmosphäre zu schaffen. Für jegliche Veränderungen und für den Umgang untereinander ist die Kommunikationskompetenz ein entscheidender Faktor.

Sie erfahren

- sichere zwischenmenschliche Kommunikation
- was Kommunikationspsychologie mit unserem Gehirn zu tun hat
- die Grundmerkmale zwischenmenschlicher Kommunikation
- Beziehung als Grundlage für erfolgreiche Kommunikation
- in Gesprächen sicher und überzeugend auftreten
- wie der Körper die Psyche und die Psyche den Körper beeinflusst

Agenda:

- Zwischenmenschliche Kommunikation
- Kommunikationspsychologie und unser Gehirn
- Grundmerkmale zwischenmenschlicher Kommunikation
- Grundlagen für erfolgreiche Kommunikation
- in wichtigen Gesprächen überzeugend auftreten
- Embodiment – Wie die Psyche den Körper beeinflusst
- nonverbale Kommunikation richtig anwenden
- das Kommunikationsquadrat
- schwierige Gespräche meistern
- Feedback als Wachstumschance nutzen



Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele

MENSCHENKENNTNIS | 1 TAG

Ziele:

Die Menschenkenntnis-Analyse macht das natürliche Temperament unabhängig der eigenen Werte sichtbar. Mit Hilfe eines einfachen Modells werden die Ergebnisse (be-)greifbar gemacht. Viele Menschen haben ein echtes Aha-Erlebnis bei dieser Analyse, da sie dadurch viele ihrer Verhaltensmuster oder die ihrer Kollegen besser verstehen können.

Eine bessere Menschenkenntnis, ein besseres Verständnis für die verschiedenen Persönlichkeitstypen befähigt Führungskräfte, jeden einzelnen Mitarbeiter anhand seiner Stärken zu fördern und weiterzuentwickeln.

Gleichzeitig können sie dieses Wissen bei der Neubesetzung einer Stelle anwenden und somit anhand der Temperamente ein schlagkräftiges Team zusammenstellen. Mit dem Menschenkenntnis-Modell wird sich das Leadership signifikant verbessern.

Sie erfahren:

- grundlegendes Verständnis für verschiedene Persönlichkeitstypen
- eigenes Bewusstsein für Stärken und Schwächen, für Verhaltensweisen und Reaktionen in bestimmten Situationen und die Auswirkung auf andere Menschen
- Verhaltensweisen und Reaktionen anderer Menschen besser verstehen
- innerhalb kürzester Zeit andere Menschen erkennen und das eigene Verhalten an die verschiedenen Persönlichkeiten anpassen
- vielfältige Möglichkeiten kennen und anzuwenden lernen

Agenda:

- Schubladendenken vs. Menschenkenntnis
- Meine Welt – Missverständnisse vermeiden
- Selbsterkenntnis – das eigene Naturell erkennen
- Das Menschenkenntnismodell
- Andere Menschen erkennen
- Menschenkenntnis anwenden

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele



KONFLIKTMANAGEMENT | 2 TAGE

Ziele:

Obwohl Konflikte stets das Potenzial für Veränderungen und Wachstum bieten, führen sie doch meistens eher zum Gegenteil. Fronten verhärten sich, Austausch und Kommunikation finden nicht mehr statt und im schlimmsten Falle verlässt eine der Konfliktparteien das Unternehmen.

Konflikte sind unangenehm und werden daher gern lange ignoriert, vermieden oder ausgesessen, ehe es irgendwann unweigerlich eskaliert. Doch gerade im Konfliktmanagement gilt der Ansatz „Wehret den Anfängen.“ Denn die Verzögerung von Konflikten kann fatale Folgen für das Unternehmen haben.

In diesem Workshop lernen die Führungskräfte Konfliktsituationen frühzeitig zu erkennen und mit ihnen souverän und zielführend umzugehen. Als Führungskraft wird einem oft auch die Rolle als Mediator zuteil, der schnellstmöglich die Konfliktsituation entschärfen möchte. Frühzeitig Konflikte zu deeskalieren, spart Unternehmens-, Mitarbeiter-, Zeit- und finanzielle Ressourcen.

Sie erfahren:

- Grundlagen für erfolgreiche Kommunikation bei Konflikten
- rechtzeitig Konflikte erkennen
- Konfliktstufen erkennen und richtig interagieren
- Führen von Konfliktgesprächen
- die Rolle als Mediator erfüllen



KONFLIKTMANAGEMENT | 2 TAGE

Agenda:

- Entstehung von Konflikten
- Reaktionen im Konflikt
- bewusste und unbewusste Anteile
- Konfliktdynamiken und Eskalationsstufen
- Emotionen, Bedürfnisse und Interessen im Konflikt ernst nehmen
- Wahrnehmungsmuster
- Auswirkungen auf das Team und auf das Unternehmen
- eigenes Konfliktverhalten
- Schritte der Konfliktlösung
- Selbstbild und Fremdbild in Konfliktsituationen
- konstruktiver Umgang mit Emotionen im Konflikt
- Gesprächsmodelle, um schwierige Themen anzusprechen
- Einsatz von Fragetechniken als Instrument der Konfliktlösung

Voraussetzungen:

Kommunikationstraining absolviert

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele



SELBST- UND ZEITMANAGEMENT | 2 TAGE

Ziele:

Zeit spielt im Businessalltag eine große Rolle.

Wie heißt es so schön: „Zeit ist Geld“ und daher ist es umso erfolgsversprechender, wenn die Zeit gut geplant ist. In diesem Seminar werden die Teilnehmer Tools und Instrumente kennenlernen, wie sie ihre Zeit noch besser planen können.

Jedes Zeitmanagement ist nur so gut wie die eigenen Ziele dahinter. Daher ist das Priorisieren ein wichtiges Thema. Zusätzlich werden die Teilnehmer erfahren, welche Zeitfresser im Alltag relativ einfach beseitigt werden können und wie sie mit verschiedenen Tools Zeit und Aufgaben sowohl für sich selbst als auch für die Mitarbeiter sinnvoll koordinieren können.

Am Ende sollen alle Teilnehmer befähigt sein, selbstbestimmt Zeiten und Aufgaben so zu koordinieren und zu priorisieren, dass der Zeitfaktor nicht mehr zum Stressfaktor wird gerade auch beim Remote arbeiten.

Sie erfahren:

- Sinn und Zweck für das Zeitmanagement
- Priorisieren von Aufgaben
- psychologische Vorteile von Zeitmanagement
- die richtige Planung für mehr Ergebnisse
- Kennenlernen von verschiedenen Modellen zur Planung
- Projekte managen können
- wie Sie Zeitdiebe richtig erkennen können

Agenda:

- Sinn und Lebensziele entwickeln
- Priorisieren der Lebensbereiche
- Psychologie des Zeitmanagements
- die richtige Planung
- die richtige Priorisierung
- Projektmanagement
- Zeitdiebe
- schneller arbeiten
- den Morgen als Ruder des Tages nutzen



Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele

VISION ERSTELLEN | 2-3 TAGE ODER MEHR

Ziele:

Die gemeinsame Unternehmensvision steht in diesem Workshop im Vordergrund. Sie ist ein großes, langfristiges Ziel, das sowohl das Team als auch die Unternehmensleitung erreichen möchte.

In diesem Zusammenhang werden viele grundlegende Strategien, Ziele und Maßnahmen erarbeitet, wie man Bereiche des Unternehmens zielorientiert weiterentwickeln kann.

Die Herausforderung ist es, dass sich möglichst alle mit der Vision des Unternehmens identifizieren können. Dafür ist es hilfreich, einzelne Strategien und Details im Anschluss durch die verschiedenen Abteilungen ausarbeiten zu lassen.

Um ehrlich etwas zu verändern und Erfolge zu generieren, müssen die Unternehmensvisionen und -missionen gelebt werden.

Sie erarbeiten:

- gemeinsam mit dem Team eine Unternehmensvision
- auf Ziele und Wünsche der Mitarbeiter einzugehen
- eine Vision, Strategien und Ziele
- Mission und Werte
- eine Planung, wie die Vision professionell ausgearbeitet und kommuniziert wird
- einen gemeinsamen Projektplan zur Durchführung der Vision

Agenda:

- Präsentieren der eigenen Ziele und Wünsche
- Erarbeiten der drei Bedürfnisse (Mitarbeiter, Kunden, Unternehmen)
- Erarbeiten des „WARUM“, des „WIE“ und des „WAS“ vom Unternehmen
- Erarbeiten der Vision mit vorher gewählter Methode
- Vision kurz und prägnant definieren.
- Verantwortung klären für Umsetzungen
 - Kommunikation nach innen
 - Kommunikation nach außen
 - Controlling



Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenarbeit

GEWALTFREIE KOMMUNIKATION (GFK) | 2 TAGE

Ziele:

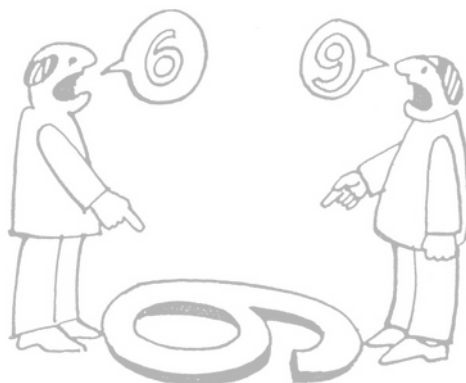
Worte können Türen öffnen oder Mauern bauen. In diesem mehrtägigen Seminar werden kommunikative und soziale Kompetenz aufgebaut, denn diese bestimmen im wesentlichen Teil die Qualität unserer beruflichen und privaten Beziehungen.

Kommunikation findet immer statt, auch wenn nichts gesagt wird. Kaum ein Tag vergeht, an dem wir nicht Dinge zu klären, gemeinsame Aufgaben zu bewältigen, kleinere oder größere Kontroversen zu überbrücken, Probleme zu lösen und Konflikte zu klären haben. Und immer wieder erleben wir, wie herausfordernd und schwierig es oft ist, trotz der gleichen Sprache die richtigen Worte zu wählen und verstanden zu werden.

Es gibt eine Kommunikationsform, die uns guttut und bei der sich alle Beteiligten wohl, ernstgenommen und gesehen fühlen. Die Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg ist hier ein bedeutender Ansatz, um Verbindung aufzubauen und zu halten auch in Konfliktsituation. Mit der Gewaltfreien Kommunikation lassen sich nicht nur Missverständnisse vermeiden. Eine verständnisvolle, vertrauensvolle und verbindende Atmosphäre im Team steigert gleichzeitig die Motivation und die Verbundenheit mit dem Unternehmen.

Sie erfahren:

- Grundverständnis über die Haltung und das Modell der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg
- Klarheit erhalten, worum es bei Missverständnissen und Konflikten geht
- emotional herausfordernde Situationen leichter meistern und eine wertschätzende Haltung bewahren
- Offenheit und Bereitschaft zum Zuhören des Gegenübers erhöhen
- durch Selbstreflexion und Fremdrelexionen eine bessere Verständigung schaffen
- authentisch und klar kommunizieren
- ·It´ s simpel but not easy...



GEWALTFREIE KOMMUNIKATION (GfK) | 2 TAGE

Agenda:

- Arbeitsdefinition: Problem, Konflikt, Gewalt
- Gegenüberstellung von trennender und verbindender Sprache
- GfK – das Mindset für verbindende Sprache
- GfK – das Werkzeug für verbindende Sprache
 - die Prozesse der gewaltfreien Kommunikation
 - die vier Schritte der GfK
 - wichtige Unterscheidungen Bedürfnisse, Gefühle etc.
 - das ICH verstehen
 - das ICH mitteilen
 - das DU verstehen
- Das Vier Ohren Modell in der GfK
- Gut zu wissen: Wolfsgeheule und Giraffensprache
- Kommunikation auf Augenhöhe

Voraussetzungen:

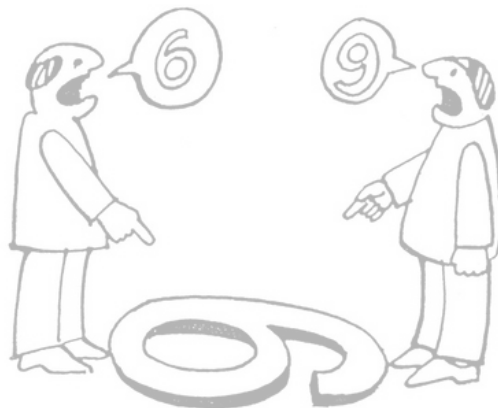
Kommunikationstraining absolviert

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Unternehmer, Geschäftsführung

Methoden / Tools:

Input, Selbstreflexion, Gruppenübungen, Transferübungen, Rollenspiele



**EIN LEADER IST JEMAND, DER MEHR SIEHT
ALS ANDERE, WEITER SIEHT ALS ANDERE UND
DINGE SIEHT, BEVOR ANDERE SIE SEHEN.**