

TRAININGSPROGRAMM 2020

Seminare, Inhouse Training. Beratung und Coaching.



Inhaltsverzeichnis

Die TrainerSocietät Berlin	3		
Führung & Kommunikation		Personalentwicklung & Personal Performance	
Kommunikation	11	Assessment Center (AC)	38
Konflikt	12	Emotionale Intelligenz	39
Gesprächs- und Argumentationstechnik	13	Kreativität	40
Moderation	14	Präsentation und Persönlichkeit	41
Gesprächsführung	15	Beschwerdemanagement	42
Gesund Führen	16	Zeit- und Selbstmanagement	43
Führen	17	Stressmanagement	44
Motivation und Führung	18	Burnout vorbeugen – aber wie?	45
Führen auf Distanz	19	Rhetorik	46
Die Macht der Sprache	20	Feedback	47
Teambildung	21	Work-Life-Balance	48
Ihr Image – Ihr Auftritt – zeigen Sie sich!	22	Stimm- und Sprechtraining	49
Agil denken – agil führen	23	Spezialformate	
Agile Methoden	24	Change Manager Ausbildung	50
Management & Veränderung		Der Aikido Weg	51
Change Management	25	Pferdegestütztes Führungstraining	53
Outplacement	26	Pferdegestütztes Teamtraining	54
Projektmanagement	27	Führungskräfte Retreat	55
Balanced Scorecard	28	Kurzformate	
Decision Maker	29	Kompetenz entwickeln im Konfliktgespräch	57
Interkulturelle Kompetenz ausbauen	30	Gesprächssimulation	58
Marketing & Vertrieb		Achtsam Führen im Wandel	59
Akquise	31	Die Kunst Nein zu sagen	60
Verkaufen und Präsentieren	32	Das Geheimnis der Selbstmotivation	61
Verkaufpsychologie	33	Feedback geben – aber richtig	62
Kundengespräche	34	Verbalattacken gekonnt meistern	63
Marketing	35	Bodytalk	64
Kundengespräche am Telefon	36	Verhandlungen vorbereiten	65
Verhandeln	37	Kritikgespräch als Führungsinstrument	66
		Führen im Change	67
		Unser Team	68
		Referenzen	71

Die TrainerSocietät Berlin

Wer wir sind

Die TrainerSocietät Berlin unterstützt Unternehmen bei Entwicklungs- und Veränderungsprozessen. Wir konzipieren maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden, bieten aber auch bundesweit ein offenes Trainingsprogramm. Je nach Aufgabenstellung kommen dabei Elemente aus Beratung, Training und Coaching zum Einsatz.

Wir verstehen uns als Prozessbegleiter mit systemischem Denkansatz. Unsere Aufgabe sehen wir darin, vorhandenes Know-how zu aktivieren, Impulse für neue Denkansätze zu geben und Maßnahmen zur Zielerreichung im Unternehmen zu implementieren und zu evaluieren.

Was uns bewegt

Wir machen Lernen mit den Sinnen erlebbar und ermutigen dazu, der eigenen Intuition zu vertrauen. Dafür schaffen wir eine Atmosphäre, die geprägt ist von gegenseitiger Wertschätzung, Respekt vor der Integrität des Gegenübers und nicht zuletzt von Humor. Wir schaffen eine leistungssteigernde Atmosphäre, die als angenehm empfunden wird und damit positiven Einfluss auf die Bereitschaft zum Perspektivenwechsel hat. Dieser Perspektivenwechsel macht neue Lösungsmöglichkeiten erst erkennbar. In unseren Trainings verbinden wir das „harte“ Faktenwissen mit „weichen“ Lernmethoden. Durch innovative Trainingselemente, die die rechte und die linke Gehirnhälfte verbinden, steigern wir Lernerfolge und stellen so den Transfer in die Praxis nachhaltig sicher.

Was wir Ihnen bieten können

Bei uns bekommen Sie ein individuelles Programm geeigneter Maßnahmen, das speziell für Ihre Aufgabenstellung zugeschnitten ist. Nach einer eingehenden Analyse der Ist-Situation erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam ein ziel-orientiertes Konzept nach Ihrem Entwicklungs- und Handlungsbedarf. Da wir für Beratung, Training und Coaching erfahrene Spezialisten anbieten, können Sie sicher sein, dass die vorgeschlagene Vorgehensweise auch tatsächlich Ihren Bedürfnissen entspricht. Bei uns stehen das optimale Konzeptdesign - um Ihr Ziel ressourcenschonend zu erreichen -, die Implementierung von Transfertools und geeignete Evaluierungsmaßnahmen im Vordergrund.

Was uns wichtig ist

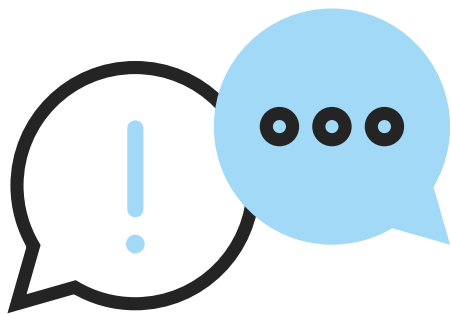
- › Wir vermitteln neuestes Methodenwissen, um den Markterfolg Ihres Unternehmens zu steigern und das Potential Ihrer Mitarbeiter zu entdecken und zu entwickeln.
- › Sie bekommen alles aus einer Hand. Mit über 20 zertifizierten Spezialisten sorgen wir für die optimale Begleitung mit jeweils einem kompetenten Ansprechpartner für Ihr Unternehmen.
- › Wir verstehen Kommunikation als Basis für jeden Prozess und wollen Menschen bestmöglich miteinander kommunizieren lassen.
- › Für uns sind die Belange der Menschen in den betriebswirtschaftlichen Prozessen entscheidend. Der Mensch als Ressource in Ihrem Unternehmen ist uns wichtig und wertvoll. Der Respekt vor der Integrität des Gegenübers ist unser oberstes Gebot.
- › Wir schaffen Transparenz von Kosten.



Wenn Sie mehr über uns erfahren wollen, stehen wir Ihnen gern für ein persönliches Gespräch zur Verfügung oder besuchen Sie unsere Website: www.tsberlin.de

TrainerSocietät Berlin ☎ 030 - 398 856 18

Ina Jachmann



Beratung

Die Prozessbegleiter

Wir stehen als Prozessbegleiter mit systemischem Denkansatz als „Sparringspartner“ für Ihren Veränderungsprozess zur Verfügung. Von der Konzepterstellung bis zur erfolgreichen Umsetzung begleiten wir Ihre Mitarbeiter in den Zeiten des Wandels.

Veränderungsprozesse sind nur erfolgreich, wenn ausreichend über die Notwendigkeit kommuniziert wird und jeder Einzelne die Möglichkeit hat der Veränderung fachlich und emotional zu folgen. Aus diesem Grund legen wir bei unserer Arbeit auf diesen Aspekt einen besonderen Fokus.

Außerdem bieten wir Inhouse-Trainings, die ganz auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten abgestimmt sind und jederzeit mit Coaching und Beratung kombiniert werden können, an. Dabei steht die Bedarfs- und Adressatenanalyse am Beginn einer Maßnahme, die jederzeit mit entsprechenden Tools zur Potentialmessung verbunden werden können.

So können wir auch komplette Personalentwicklungsprogramme für Sie konzipieren und umsetzen.

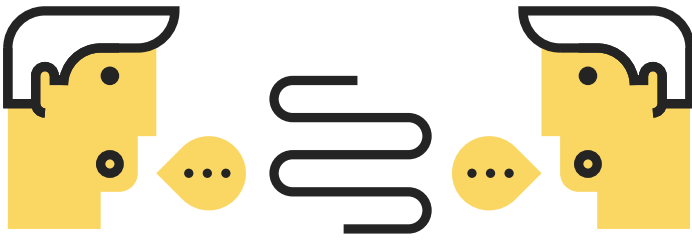
Bei uns haben Sie einen Ansprechpartner, der von der Bedarfsanalyse über die Maßnahmenplanung bis zur Evaluation eng mit Ihnen zusammen arbeitet. Wir ermitteln gemeinsam mit Ihnen den Bedarf und treffen dann die Entscheidung, welche Intervention zielführend ist: Training, Workshop oder Coaching. Auch für Evaluation und Transfersicherung sind wir unterstützend für Sie da.

Sie können bei uns verschiedenste Themenkomplexe abrufen.

Wir reagieren sofort auf die aktuellen Trends und Bedürfnisse des Marktes und stellen auf Grund der gegenwärtigen Entwicklungen interne Seminarprogramme oder Personalentwicklungsprogramme zusammen.

Einige dieser Themen sind auch als Vortrag buchbar, um einen Einstieg in ein Thema zu bieten, eine erste Orientierung zu geben oder neueste Trends zu vermitteln.

Ein mögliches Vortragsthema von vielen: Körpersprache – Balanceakt zwischen Authentizität und Beziehungsmanagement. Weitere Themen auf Anfrage.



Coaching

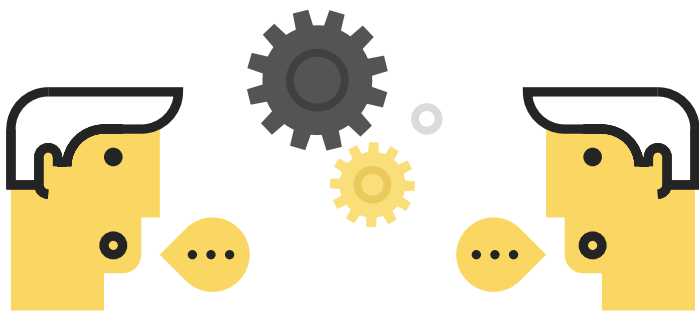
Unsere Coaching-Philosophie

Ausgehend von einer systemischen - konstruktivistischen Denkweise, ist es für unseren Ansatzpunkt im Coaching wichtig, das Anliegen des Coachees immer im Kontext zu betrachten. Dabei ist die Basis für jeden Veränderungsprozess eine wertschätzende Grundhaltung und das daraus resultierende Vertrauen, das der Coachee notwendigerweise braucht, um sich auf den Prozess einzulassen. Erst wenn diese Voraussetzungen geschaffen sind, kann die gemeinsame Reise beginnen, bei der der Coach verschiedene Rollen während des Prozesses einnimmt, je nach dem, wie es die Situation erfordert, ohne allerdings aus den Augen zu verlieren, dass die Hilfe zur Selbsthilfe immer das oberste Prinzip bleibt.

Am Ende der Reise sollten die Werte und Bedürfnisse des Coachees wieder im Einklang mit persönlichem Wohlbefinden und beruflicher Leistungsfähigkeit sein.

Das kann Coaching im Rahmen der Personalentwicklung leisten:

- Möglichkeit zur Selbstreflexion
- Aktivierung von brachliegenden Ressourcen und Lösungswissen
- Unterstützung und Entlastung in Veränderungs- und Belastungssituationen
- Nachhaltige und positive Veränderung der Arbeitshaltung und Lebensgestaltung
- Gezielte, individuelle und situationsbezogene Wissensvermittlung
- Stärkung von Fach- und Führungskompetenzen
- Follow-up zur Transfersicherung nach Trainingssequenzen
- Begleitung „on the job“



TraCoaching

Aus der Praxis für die Praxis

Durch unsere jahrelange Erfahrung im Bereich Training und Coaching haben wir ein neues setting konzipiert, das all denen gerecht wird, die sich innerhalb kürzester Zeit intensiv mit einem Thema befassen müssen oder wollen. Nehmen wir beispielhaft das Thema: Konfliktbewältigung.

Aufbau

Hier lassen sich Trainingselemente wie Wissensinput zu Konfliktursachen und -arten kombinieren mit dem reflektorischem Anteil, wie reagiere ich im Konflikt und wie ist meine Haltung zu Konflikten. Ebenso gibt es TraCoaching Übungssequenzen, um die eigenen Handlungsoptionen zu erweitern und Sicherheit im Umgang mit Konfliktinterventionen zu gewinnen. Dieser Aufbau wird den neuesten Erkenntnissen der Hirnforschung gerecht, die Lernerfolg mit der Darbietung des „Lernstoffes“ in Verbindung setzt idealerweise der Bedienung aller Sinneskanäle. So wird eine nachhaltige Verankerung der Inhalte garantiert.

Vor- und Nachbetreuung

Im Vorfeld des TraCoaching findet ein ausführliches Briefinggespräch statt, an dem der Bedarf exakt geklärt wird. Nicht zuletzt ist dies auch der erste Zeitpunkt, zu dem ein vertrauensvoller Austausch mit dem späteren Coach stattfindet. Zur Nachbetreuung ist der Coach bis zu sechs Wochen telefonisch ansprechbar, für Fragen, die bei der Umsetzung evtl. noch auftauchen.

Ihr Nutzen

Der Vorteil dieses settings ist die wesentlich stärkere Ausrichtung auf die individuelle Auseinandersetzung mit dem Thema und der Möglichkeit persönliche Themen die darauf Einfluss haben gleich in den Bearbeitungsprozess mit einzu beziehen. Damit kann eine ganzheitliche individuelle Bearbeitung der Themen innerhalb kurzer Zeit stattfinden. So lassen sich zeitnah Selbstverständnis und die eigene Rolle stärken und zusätzliche Handlungsoptionen erwerben.

Folgende Themen eignen sich ganz besonders für ein TraCoaching:

Führung & Kommunikation

- Kommunikation
- Konflikt
- Körpersprache
- Gesprächs- und Argumentationstechnik
- Gesprächsführung
- Salutogene Mitarbeiterführung
- Führen lernen
- Motivation und Führung
- Führen auf Distanz
- Teambildung
- Ihr Image - Ihr Auftritt – zeigen Sie sich!

Management & Veränderung

- Change Management
- Change Manager Ausbildung
- Outplacement
- Projektmanagement
- Balanced Scorecard
- Interkulturelle Kompetenz ausbauen

Marketing & Vertrieb

- Akquisegespräche
- Verkaufen und Präsentieren
- Verkaufspsychologie
- Kundengespräche
- Marketing
- Kundengespräche am Telefon
- Verhandeln

Personalentwicklung & Personal Performance

- Assessment Center (AC)
- Emotionale Intelligenz
- Präsentation und Personal-Performance
- Zeit- und Selbstmanagement
- Stressmanagement
- Rhetorik
- Feedback
- Work-Life-Balance
- Stimm- und Sprechtraining

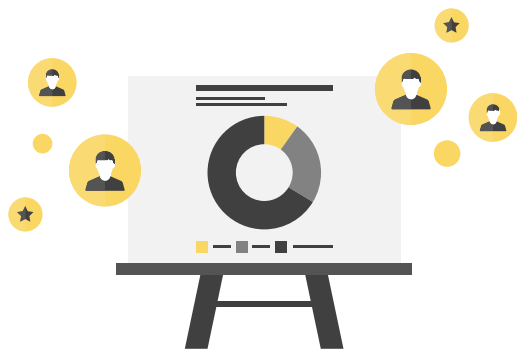
TraCoaching

Dauer

Das TraCoaching kann sowohl 1-tägig als auch an 2 halben Tagen durchgeführt werden, je nach Bedarf.

Preis

Preis auf Anfrage



Trainings

Die TrainerSocietät Berlin bietet Ihnen ein ausgewogenes Programm an offenen Seminaren: zielgruppengerecht und praxisnah. Einheitliche Qualitätsstandards und kleine Gruppen (6-8 Teilnehmer) bürgen für den besonderen Lernerfolg. Gerade die kleine Gruppengröße ermöglicht individuelle Lernprozesse und die Bearbeitung von Praxisfällen.

Sie werden es merken

Durch unsere Trainings stellen sich nachhaltige Lerneffekte ein. Ein breiter Erfahrungshintergrund unserer Trainer, die aus unterschiedlichen Bereichen kommen, macht das möglich. Selbstverständlich arbeiten wir mit ganzheitlichen Lern- und Erfahrungsansätzen.

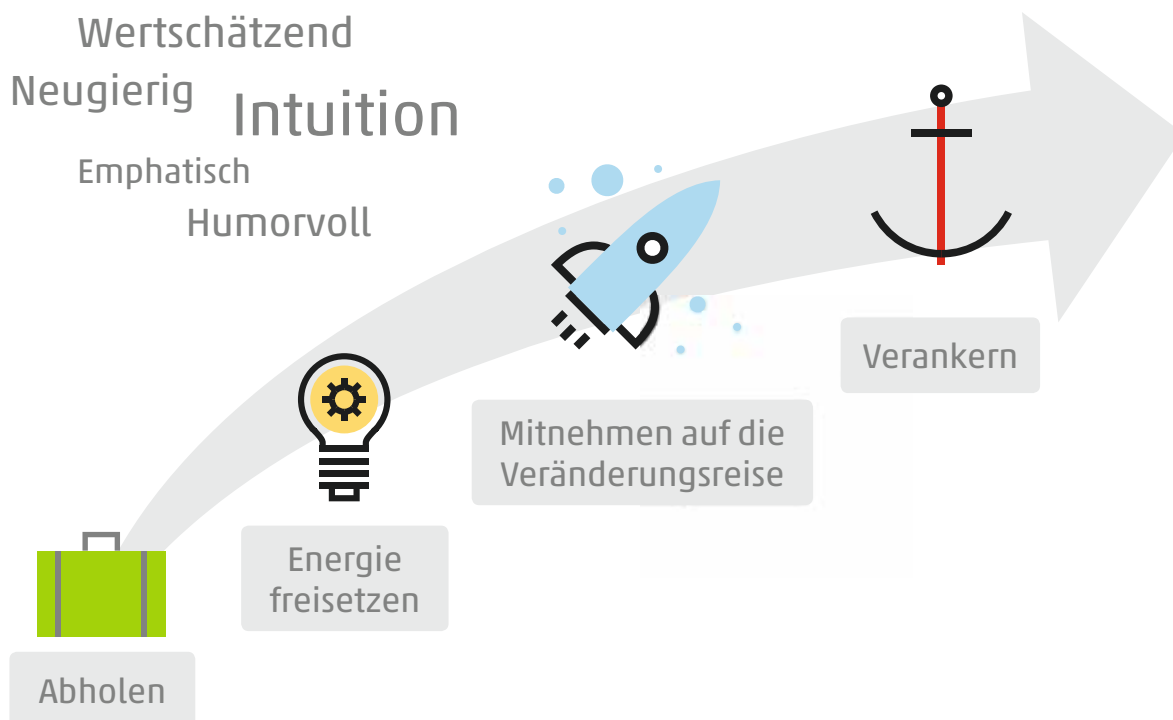
Vorabkommunikation

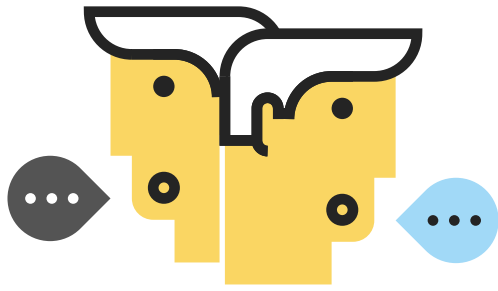
Schriftliche Bedarfsanalyse der Trainingsthemen.

Follow-up inklusive

In einem Zeitrahmen von 4 Wochen nach Beendigung des Trainings können die Teilnehmer die kostenlose telefonische Beratung des Trainers in Anspruch nehmen.

Wir entwickeln ständig neue Trainingstools zur Steigerung der Lerneffizienz und zur Verbesserung der Nachhaltigkeit.





MBTI Myers-Briggs Typenindikator

Basierend auf der Psychologie des Schweizer Psychiaters C. G. Jung entwickelten die US-Amerikanerinnen Isabel Myers und Kathrin Briggs den nach ihnen benannten Indikator, der bestimmte Muster menschlichen Grundverhaltens transparent machen kann. Im Zentrum der Betrachtung stehen dabei zwei Fragen, „Wie nimmt jemand wahr?“ und „Wie entscheidet jemand?“.

Der MBTI ist eines der weltweit am häufigsten eingesetzten Persönlichkeitsinstrumente: jährlich wenden das Instrument über 3,5 Millionen Menschen an.

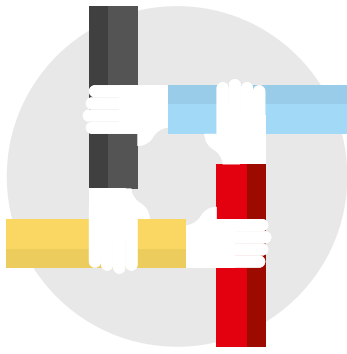
Er basiert auf folgenden Annahmen

Menschliches Verhalten ist nicht zufällig, sondern folgt bestimmten Mustern. Die Muster werden bestimmt durch so genannte Präferenzen. Jeder Mensch hat ein „natürliches“ Präferenzschema. Alle Präferenzen sind gleich wertvoll. Es gibt typische, den Präferenzen folgende Verhaltensweisen, was eine Vorhersage menschlichen Verhaltens zulässt.

Einsatzmöglichkeiten:

- Grundlage für Einzelcoaching
- Teamentwicklung
- Akquisitionsgespräche
- Karriereberatung / -planung
- Führungskräfteentwicklung
- Kommunikation und Konflikte
- Stress und Veränderung





Mediation

Was ist Mediation?

Ein Blick ins Mediationsgesetz gibt hier Aufschluss:

„Ein vertrauliches und strukturiertes Verfahren, bei dem Parteien mithilfe eines oder mehrerer Mediatoren freiwillig und eigenverantwortlich eine einvernehmliche Beilegung ihres Konflikts anstreben.“

Konflikte in Organisationen verdienen ein ganz besonderes Augenmerk, da sie, wenn sie nicht gelöst werden die Stimmung negativ beeinflussen, die Arbeitseffektivität lähmen und werden damit zum Kostenfaktor. Zunächst sollte versucht werden, den Konflikt direkt zwischen den Beteiligten zu lösen, erst wenn das nicht gelingt sollte ein Dritter hinzugezogen werden. Hier beginnt dann die Arbeit des Mediators, der gemeinsam mit den Konfliktparteien nachhaltige Lösungswege erarbeitet, die es ermöglichen, die Zusammenarbeit wieder in konstruktive Bahnen zu lenken.

Welche Ziele verfolgt eine Mediation?

- **Verantwortung übernehmen:**
Unterstützung der Konfliktparteien eigene Interessen und Bedürfnisse zu klären
- **Perspektivenwechsel ermöglichen und fördern:**
Verständnis schaffen füreinander, um wieder eine sachliche und möglichst produktiv Zusammenarbeit zu ermöglichen
- **Empathie erzeugen:**
Gegenseitig Bedürfnisse, Wünsche, Ziele und Persönlichkeitsfacetten verdeutlichen und respektieren

Was passiert im Vorfeld?

In einem kostenlosen Vorgespräch klären wir gemeinsam mit Ihnen Anliegen und Themen. Danach unterbereiten wir Ihnen einen Vorschlag für das weitere Vorgehen inkl. Zeitrahmen und Teilnehmerkreis. In dieser Phase wird geklärt ob eine Mediation überhaupt sinnvoll ist oder eine andere Intervention zielführender wäre.

Wie läuft eine Mediation ab?

- Phase 1:** Kontakt + Kontrakt:
(Sicheren Rahmen schaffen: Verfahren, Vereinbarung, Verantwortlichkeit)
- Phase 2:** Konfliktschilderung:
(**Was:** Problem, Positionen, Sachverhalt)
- Phase 3:** Konflikterhellung:
(**Weshalb:** Interesse, Bedürfnisse, Gefühle)
- Phase 4:** Lösungsmöglichkeiten:
(**Wie:** Optionen sammeln und bewerten)
- Phase 5:** Vereinbarung: (Formulieren, überprüfen)
- Phase 6:** Evaluation

Welche Rolle übernimmt der Mediator?

Der Mediator schafft den Rahmen, ist für die Struktur zuständig und die Wahrung der Gesprächsregeln. Dabei agiert er allparteilich und sorgt dafür Formulierungen, der Parteien die zu Verletzungen geführt haben oder im Prozess noch führen umzudeuten und zu übersetzen.

Wofür sind die Konfliktparteien verantwortlich?

Die Konfliktparteien haben die Prozessverantwortung und sind selber für die Lösungsfindung verantwortlich. Das heißt es obliegt den Konfliktparteien eigenständig Lösung und geeignete Maßnahmen zu erarbeiten. Daher ist das oberste Prinzip bei Prozessbeginn, dass die Konfliktparteien freiwillig anwesend sind.

Welche Konfliktfelder lassen sich in Organisationen mit Mediation bearbeiten?

Typische Anwendungsfelder innerhalb von Organisationen sind Streitigkeiten zwischen:

- Gesellschaftern
- Betriebsrat und Geschäftsführung
- Mitarbeitern der gleichen Hierarchiestufe - Teammitgliedern
- Mitarbeiter und Führungskraft

Unsere Leistungsfelder

Führung & Kommunikation

- › Kommunikation
- › Konfliktmanagement
- › Körpersprache
- › Mediation
- › Mitarbeitergespräche
- › Moderation
- › Patientengespräche
- › Rückkehrgespräche
- › Suchtberatung
- › Teambildungsprozessbegleitung
- › Textgestaltung
- › Verhandlungstechniken

Management & Veränderung

- › Change Management
- › Controlling
- › Gesundheitsmanagement
- › Leitbildentwicklung
- › Mitarbeiterführung
- › Organisationsentwicklung
- › Organisationskultur
- › Organisationsaufstellung
- › Outplacementbegleitung
- › Projektmanagement
- › Qualitätsmanagement
- › Systemische Organisationsberatung
- › Interkulturelle Kompetenz

Marketing & Vertrieb

- › Corporate Identity
- › Customer Relationship
- › Key Account Management
- › Marketing
- › Telefonmarketing
- › Verkaufsgespräche
- › Werbetexte
- › Werbung

Personalentwicklung & Personal Performance

- › Business Knigge
- › Coaching
- › Durchführung von Assessments
- › Entspannungstechniken
- › Emotionale Intelligenz
- › Feedback
- › Interkulturelle Tischkultur
- › Kreativitätstechniken
- › Motivationskonzepte
- › Myers-Briggs Typenindikator
- › Personal Performance
- › Potentialanalysen
- › Potentialentwicklung
- › Präsentationstechniken
- › Rhetorik
- › Selbstmanagement
- › Selbstmotivation
- › Stressbewältigung
- › Burn out Prävention
- › Transaktionsanalyse
- › Work-Life-Balance
- › Zeitmanagement



„Der Widerspruch zwischen dem, was gesagt wird, und dem, was gemeint ist, ist sehr groß. Man muss ihn herausfinden.“

Friedrich Ebeling

Kommunikation

Ganzheitlich kommunizieren - Beziehungen managen

Gespräche erfolgreich zu meistern heißt Körpersprache und Kommunikationstechniken in Einklang zu bringen. Es spielt keine Rolle, ob wir als Vorgesetzte, Mitarbeiter oder Kollegen agieren, unsere Überzeugungskraft hängt von der Beherrschung dieser beiden Mittel ab. Die Gestaltung unserer zwischenmenschlichen Beziehungen durch unser Kommunikationsverhalten entscheidet darüber, ob wir unsere Ziele erreichen, sei es im beruflichen oder auch im privaten Bereich. Der Einsatz geeigneter Gesprächstechniken, die klare Strukturierung des Gesprächsverlaufs, der Abgleich von Selbstbild und Fremdbild und der bewusste Einsatz unserer Körpersprache sind dabei von ausschlaggebender Bedeutung, da sie Authentizität und Glaubwürdigkeit verleihen.

Ziel

Sie lernen die theoretischen Grundlagen erfolgreicher verbaler und nonverbaler Kommunikation kennen. Außerdem setzen Sie sich mit den Merkmalen zielgruppenadäquater Gesprächsführung auseinander und trainieren in Rollenspielen und „Miniszenen“ die Anwendung effizienter Techniken. Dabei dient der Einsatz ausgewählter Schauspielmethoden dazu, durch die Verbindung von Körpersprache und wertschätzenden Gesprächstechniken, Ihre kommunikative Kompetenz zu erweitern und Gesprächssituation authentisch und souverän zu gestalten und zu steuern.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Teamleiter

Methoden

Wissensinput, Schauspieltechniken und -methoden, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Transaktionsanalyse

Schwerpunkte

Kommunikationspsychologie

- Ausgewählte Kommunikationsmodelle
 - Wie Kommunikation störungsfrei funktioniert
 - Sach- und Beziehungsebene trennen
- Beziehungen managen
 - Klärung der eigenen Befindlichkeit
 - Kontakt aufbauen
- Wahrnehmung ist subjektiv
 - Wie Wahrnehmung unser Gesprächsverhalten bestimmt
 - Unser eigenes Konstrukt der Wirklichkeit

Regeln erfolgreicher Gesprächsführung

- Aufbau und Ablauf der Gesprächsphasen
 - Von der Vorbereitung zur Durchführung
- Förderliche Gesprächstechniken
 - Fragetechniken
 - Ich-Botschaften
 - Aktives Zuhören
- Schwierige Gespräche erfolgreich führen
 - Kritikgespräch
 - Konfliktgespräch

Nonverbale Kommunikation

- Schauspieltechniken und Körpersprache
 - Verschiedene Techniken und ihre Einsatzmöglichkeiten
- Analyse nonverbaler Kommunikation
 - Meine eigenen Ausdrucksmöglichkeiten
- Gestaltung nonverbaler Kommunikation
 - Gespräche nonverbal steuern
 - Überzeugendes Auftreten

Kommunikation

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

20.04. - 21.04.2020

12.10. - 13.10.2020



„Nichts ist schrecklich, was notwendig ist. Man löst keine Probleme, indem man sie auf Eis legt.“

Winston Churchill

Konflikt

Erfolgreiche Konfliktbehandlung

Konflikte als Chance für positive Veränderungen zu begreifen, ist der erste Schritt sie zu lösen. In diesem Seminar überprüfen Sie Ihre eigene Einstellung gegenüber Konflikten und lernen konstruktive Bewältigungsstrategien kennen, die darauf ausgerichtet sind zu erkennen, dass zur Lösung beide Konfliktparteien gleichermaßen an der Lösung mitarbeiten müssen und ein gemeinsam definiertes Ziel vor Augen haben. Dafür ist es notwendig, Ursachen und Wirkmechanismen von Konflikten zu kennen, um dementsprechend Ansatzpunkte zur Konfliktbehandlung zu finden.

Ziel

Der Workshop soll Ihnen ermöglichen, schneller als bisher Konflikte zu erkennen. Sie machen die Erfahrung, dass Konflikte eine Chancen für positive Veränderung und Entwicklung bieten können und damit wichtige Energiequellen im täglichen Miteinander sind.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, eigene „Glaubenssätze“ und Erfahrungen beim Umgang mit Konflikten zu hinterfragen und zu analysieren. Ebenso wichtig ist es, sich der eigenen Empfindungen im Konflikt bewusst zu werden, um so in Verbindung mit bewährten Techniken das Verhaltensrepertoire zu erweitern.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte und Mitarbeiter, die in und mit Gruppen bzw. Teams arbeiten.

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

Konfliktursachen

- Psychologische Wirkmechanismen erkennen
- Wahrnehmung – wie wahr ist die eigene Sichtweise
- Die Stressfalle
- Bedürfnisse und Motive hinterfragen als Ansatzpunkt zur Konfliktbewältigung

Konfliktarten und ihre Bedeutung

- Konfliktpotential einschätzen
- Konflikte machen Sinn
- Wo liegt die Grenze zum Mobbing

Meine eigene Grundeinstellung

- Wie reagiere ich im Konflikt

Eskalationstheorie

- Eskalationsstufen erkennen
- Mögliche Interventionen abwägen

Konfliktbehandlung

- Diagnose und Analysemöglichkeiten
- Mit der Transaktionsanalyse deeskalierend einwirken
- Die wichtigsten Kommunikationstechniken im Konfliktgespräch
- Verhandlungsgrundsätze integrieren
- Widerstand auflösen
- Gewaltfrei kommunizieren als Grundhaltung

Konflikt

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

13.02. - 14.02.2020

09.11. - 10.11.2020



„Nichts ist schwerer, als bedeutsame Gedanken so auszudrücken, dass sie jeder verstehen muss.“

Schopenhauer

Gesprächs- und Argumentationstechnik

Mit Argumenten überzeugen

Durch treffsichere Argumentation und empfängerorientierte Kommunikation lässt sich die eigene Überzeugungskraft um ein Vielfaches steigern, ebenso die Gesprächsqualität. Wenn es dann noch gelingt, den Nutzen für das Gegenüber zielgenau auf den Punkt zu bringen, dürfte der Gesprächserfolg garantiert sein. Dabei kommen Überzeugungstechniken zum Einsatz, die auf Respekt und Wertschätzung gründen und ein Gesprächsklima schaffen, das beide Seiten als Gewinner auch in schwierigen Gesprächssituationen hervorgehen lässt. In diesem Rahmen wird das eigene Emotionsmanagement reflektiert und die Möglichkeit gegeben, verbalen Angriffen elegant im Sinne der Aikidotechnik auszuweichen. Außerdem wird das Augenmerk auch auf die nonverbale Kommunikation gelegt, die in nicht unerheblichem Masse das Beziehungsmanagement in Gesprächssituationen beherrscht.

Ziel

Argumente gekonnt platzieren und sich von Einwänden und Attacken nicht aus der Ruhe bringen zu lassen, sind Grundelemente des Trainings.

Dabei steht im Vordergrund souverän, durchsetzungsstark und angemessen zu kommunizieren. Sowohl verbale als auch nonverbale Kommunikationstechniken finden Raum im Training, als auch Techniken aus Deeskalationstheorien. Wer die Gesprächsphasen und ihre Stolpersteine kennt kann gezielt förderliche Gesprächselemente zum Einsatz bringen und sich ganz auf seine Überzeugungskraft konzentrieren.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter.

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Transaktionsanalyse, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Coaching, Erfahrungsaustausch, Transfer auf das Arbeitsumfeld

Schwerpunkte

„Fresh up“ Förderliche Gesprächstechniken

- Fragetechniken als Rückkoppelungsprozess
- Ich-Botschaften zur Deeskalation
- Aktives Zuhören als Mittel der Empathie

Nonverbale Kommunikation gezielt zur Gesprächssteuerung einsetzen

- Das Spiel von Dominanz und Unterwerfung
- Kritische Gesprächssituationen gezielt steuern

Regeln erfolgreicher Gesprächsführung

- Aufbau und Ablauf der Gesprächsphasen
- Von der Vorbereitung zur Durchführung
- Informationsprozesse strukturieren nach dem Hamburger Verständlichkeitsmodell

Prinzipien der Verhandlung

- Verhandlungsstil und -taktik situativ auswählen
- Überzeugend argumentieren
 - Argumentationsstruktur
 - Nutzenargumentation
- Einwände gekonnt entkräften

Kritische Situationen meistern

- Die eigenen Emotionen in den Griff bekommen
- Auf Verbalattacken und Provokationen souverän reagieren

Gesprächs- und Argumentationstechnik

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

09.03. - 10.03.2020

19.10. - 20.10.2020



*„Um von anderen verstanden zu werden,
muss man den anderen verstehen.
Um andere zu verstehen,
muss man zuvor sich selbst verstehen.“*

Paul Watzlawick

Moderation

Meetings kompetent leiten – klare Ergebnisse erzielen

Meetings und Besprechungen führen leider nicht immer zum gewünschten Erfolg, was vielfältige Gründe haben kann. Die Ursachenpalette reicht von mangelnder Vorbereitung, über unzureichende Prozesssteuerung bis hin zur fehlenden Verbindlichkeit der getroffenen Entscheidungen. Auch Meetings folgen ähnlich wie Gesprächsverläufe einer prozessualen Struktur und sind nur so effektiv wie ihre Planung und Vorbereitung es zulassen. Ergebnisorientierte Moderation unter Einsatz effektiver Techniken und Methoden ist ein weiterer Baustein für professionell und ergebnisorientierte Meetings. Dabei werden auch Wege zur Ideenfindung aus dem Bereich der Kreativitätstechniken mit einbezogen.

Ziel

Die Teilnehmer lernen die Moderation als erfolgreiche Arbeitsmethode kennen und wissen damit Workshops, Meetings und Tagungen effizient zu gestalten. Außerdem lernen sie die Bedeutung und Möglichkeiten von Vor- und Nachbereitung einschätzen und effektiv nutzen. Durch systematische Aufnahme, Visualisierung und Strukturierung aller Teilnehmerbeiträge werden - konsensorientiert - gemeinsam erarbeitete Ergebnisse erzielt. So lassen sich die Ergebnisse aufwendiger Meetings optimieren, die Motivation sich Einzubringen steigern und damit die Zufriedenheit der Teilnehmer sichern.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput in Vortragsform, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Plenum, Besprechungssimulation, Moderations- und Kreativitätstechniken, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Feedback, Coaching Techniken

Schwerpunkte

Vor- und Nachbereitung von Meetings

- Was macht Meetings erfolgreich
- Das A und O der Vorbereitung und Nachbereitung
- Einladung und sonstige organisatorische Punkte
- Leitfragen zur Gestaltung
- Tagesordnung oder die Kunst der Dramaturgie
- Klare und transparente Zielsetzung zur Prozesssteuerung
- Nachbereitung und Protokoll als Erfolgsgaranten

Das 1x1 der Moderation

- Die persönliche Vorbereitung:
Mentale Einstimmung – Innere Haltung
- Klärung der eigenen Rolle im System – Spagat zwischen Neutralität und der eigenen Rolle im System

Moderationstechniken

- Welche Phasen durchläuft ein Meeting unter dem Aspekt der Moderation
- Visualisierungsmethoden und situationsgerechter Einsatz von Medien (Metaplan- und Flipchart)
- Aufbereitungs-, Such- und Bewertungsmethoden punktgenau einsetzen
- Kreativitätstechniken zur Ideenfindung
- Ergebnisse sichern

Klar und wirksam kommunizieren und moderieren

- Werkzeuge der Kommunikation zur Prozesssteuerung
- Die Kunst ergebnisorientierter Fragen zu stellen
- Umgang mit schwierigen Besprechungsteilnehmern
- Provokationen und Killerphrasen elegant abwehren

Moderation

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

30.05. - 31.05.2020

05.11. - 06.11.2020



„Das Gefühl findet, der Verstand begründet.“

Lothar Schmidt

Gesprächsführung

Schwierige Gesprächssituationen meistern

Wer viel mit Menschen zu tun hat, wird zwangsläufig auch mit herausfordernden oder unangenehmen Gesprächen konfrontiert. Gerade für schwierige Gesprächssituationen ist es nützlich, das eigene Kommunikationsverhalten und die Gesprächsstrategie zu überprüfen und zu optimieren.

Auf der Basis wertschätzender Kommunikationstechniken und Grundprinzipien der nonverbalen Kommunikation werden Strategien für Gesprächssituationen erarbeitet, um unproduktive Kommunikationsmuster zu durchbrechen und schwierige Gespräche ziel- und lösungsorientiert zu führen.

Dabei wird auf die Regeln des erfolgreichen Gesprächsaufbaus und überzeugender Informationsaufbereitung Bezug genommen, ebenso wie auf die Folgen der eigenen Einstellung für den Gesprächsverlauf.

Um kritische Situationen zu meistern ist es wichtig die eigenen stressauslösenden Faktoren zu kennen und geeignete Techniken zu beherrschen, die zum Einen der Selbstregulation dienen und Zum Anderen der Steuerung der Gesprächssituation.

Ziel

Im Training werden eigene Einstellungen und Verhaltensweisen reflektiert, Sie lernen Gespräche zielorientiert zu führen und Strategien zu entwickeln schwierige Situationen zu meistern. Spezielle Gesprächstechniken tragen dazu bei, verbal und nonverbal auf der Sach- und Beziehungsebene sicher zu navigieren auch wenn die Stimmung emotional aufgeheizt ist.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Schauspieltechniken- und Methoden, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Transaktionsanalyse.

Schwerpunkte

Die eigene Grundhaltung kennen

- Welche Grundhaltung nehme ich in verschiedenen Gesprächssituationen ein
- Wie beeinflusst diese den weiteren Gesprächsverlauf
- Ich Zustände erkennen und Reaktionen einschätzen
- Stressauslöser und Stressverhalten einschätzen und lenken

Nonverbale Kommunikation gezielt zur Gesprächssteuerung einsetzen

- Das Spiel von Dominanz und Unterwerfung
- Kritische Gesprächssituationen gezielt steuern

Gekonnt argumentieren – Durchsetzungsvermögen steigern

- Mit der passenden Argumentationsstruktur punkten
- Durch Nutzenargumentation überzeugen

Umgang mit Provokationen und Angriffen

- Die eigenen Emotionen erkunden
- Erfolgreiches Wutmanagement
- Deeskalierend einwirken mit der Aikidotechnik
- Grundregeln der Schlagfertigkeit
- Killerphrasen abwehren

Umgang mit Nervensägen

- Von Angebern, Besserwissern, Nörglern & Co
- Strategien im Umgang entwickeln

Gesprächsführung

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

25.05. - 26.05.2020

21.09. - 22.09.2020



„Im nächsten, im sechsten Kondratieff-Zyklus, wird der gesellschaftliche Bedarf nach Gesundheit im Vordergrund stehen. Nicht nur rein körperliche Gesundheit, wie wir sie heute verstehen, sondern in einem ganzheitlichen Sinne: auch seelische, ökologische und soziale Gesundheit.“

Leo A. Nefiodow

Gesund Führen

Gesundheit als Führungsaufgabe

Führungskräfte haben laut diverser Studien eine entscheidende Rolle, wenn es um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter geht. Dabei ist es wichtig die Kriterien zu kennen, die Menschen gesund erhalten und die, die Kränkungen bewirken.

Um diese Rolle verantwortungsvoll ausfüllen zu können, ist neben dem Wissen darüber, welches genau die Einflussfaktoren auf die Gesundheit von Mitarbeitern sind, auch ein bewusster Umgang mit der eigenen Gesundheit entscheidend. Gerade unter Stress reagieren Menschen mit diversen Symptomen und auch das Führungsverhalten ändert sich. Daher ist der eigene Umgang mit Stress und die Fähigkeit für sich selber zu sorgen, ein wesentlicher Bestandteil im Führungsgeschehen. Nur wer gut für sich selber sorgen kann, wird dies auch für seine Mitarbeiter tun und so die eigene Leistungsfähigkeit steigern und die des Teams.

Darüber hinaus werden weitere Dimensionen betrachtet, die für das gesunde Führen von Bedeutung sind, wie das Beziehungskonto zu pflegen, wertschätzend zu kommunizieren, das Teamklima „heilsam“ zu gestalten, mit Zielen zu führen und Sinn zu stiften. Dies alles unter dem Aspekt Wohlbefinden zu steigern.

Ziel

Ziel ist es, die Führungskräfte dafür zu sensibilisieren, das sie auf unterschiedliche Art und Weise Einfluss auf die Gesundheit und damit die Arbeitsbewältigungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter haben und damit letztlich auch auf deren Fehlzeiten. Vertrauen in das Führungsverhalten fördert Wohlbefinden, reduziert Ängste und erleichtert das Einlassen auf Veränderungsprozesse. Dafür ist es notwendig zu verstehen, dass die eigene Haltung zum Thema Gesundheit, der Schlüssel für die erfolgreiche Anwendung möglicher Handlungsoptionen ist.

Darüber hinaus können die Führungskraft einen Einblick bekommen, welche Stellen und Instrumente es bei der BSR gibt, um Sie bei dem Aspekt Gesundes Führen zu unterstützen und zu begleiten.

Methoden

In diesem Workshop können die Führungskräfte live erleben, was entspannte und angenehme Rahmenbedingungen mit dem eigenen Wohlbefinden machen. Sie sind hier eingeladen,

einen Wechsel aus Input, Reflexionsprozessen und Übungssequenzen zu erleben und in Einklang zu bringen mit der eigenen Spiritualität und dem körperlichen Wohlbefinden. Dazu gehören z.B. Entspannungsübungen, meditative Sequenzen und Aktivierungsübungen, die dazu dienen können, den Stresspegel zu senken und die Selbstfürsorge zu steigern.

Schwerpunkte

Gesundheit als Führungsaufgabe

- Wofür steht Gesundheit
- Paradigmenwechsel: Von der Pathogenese zur Salutogenese
- Welche Auswirkungen kann Führung auf die Gesundheit der Mitarbeiter haben

Selbstfürsorge

- Meine eigene Haltung im Kontext von Gesundheit, Führung und Vorbildfunktion als Einflussfaktor -
- Was tue ich für meine eigene Lebens-Balance nach dem 4 Säulen Modell von Peseschkian
- Eigenes Stressverhalten erkennen

Dimensionen Gesunder Führung

- Belastungen erkennen und Ressourcen aufbauen
- Das Beziehungskonto pflegen – Authentizität ausbauen nach Covey
- Vertrauen schaffen als Voraussetzung für erfolgreiche Willkommensgespräche
- Teamklima erkennen und beeinflussen – Wir Gefühl aufbauen
- Ziele setzen
- Sinn stiften
- Wertschätzend kommunizieren – ein Methodenkoffer
 - Die 5 Phasen der Gesprächsführung optimal vorbereiten und nutzen
 - Wirksames Feedback
 - Anerkennung geben mit dem 3-Punkt Verstärker

Gesund führen im Rahmen des BGM

- Wie ist das BGM aufgebaut
- Welche Werkzeuge werden bereitgestellt
- Welche Angebote und Unterstützungsmaßnahmen gibt es?

Gesund Führen

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

27.04. - 28.04.2020

16.11. - 17.11.2020



„Ich kann nicht an andere Ufer vordringen, wenn ich nicht den Mut aufbringe, die alten zu verlassen.“

Andre Gide

Führen

Endlich Führungskraft - erfolgreich am Start

Gestern Kollege heute Führungskraft, eine Herausforderung für die persönliche Entwicklung. Da der Rollenwechsel oft als Stress und Belastung empfunden wird, ist es umso wichtiger, sich der damit verbundenen Prozesse bewusst zu werden und Bewältigungsstrategien zu entwickeln. Es ist hilfreich, sich mit den elementaren Führungsinstrumenten vertraut zu machen, Auch grundlegendes Know-how zur Gesprächsführung und zu Prozessen der Teambildung entscheiden über den Erfolg als Führungskraft. Ausschlaggebend in dieser Lebensphase ist die Souveränität im Umgang mit den Mitarbeitern, die aus Glaubwürdigkeit, Authentizität und der Kenntnis des notwendigen „Führungs-Handwerkszeugs“ erwächst.

Ziel

Sie entwickeln Ihren eigenen Führungsstil und lernen wirkungsvolle Führungsinstrumente gezielt einzusetzen. Sie entwickeln ein Gespür, wie Sie Ihre „starken Seiten“ gezielt einsetzen können. Außerdem lernen Sie die Grundregeln der Gesprächsführung und ausgewählte Techniken für schwierige Gesprächssituationen kennen. So sind Sie von Anfang an in der Lage, mit Authentizität auch kritische Situationen zu meistern und das Miteinander für alle Seiten gewinnbringend zu gestalten.

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte

Methoden

Die Teilnehmer erhalten im Vorfeld des Trainings den Myers-Briggs Typenindikator und eine Kurzauswertung, Wissensinput, Psychodrama, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken

Schwerpunkte

Hilfreiche Führungsmodelle

- Welcher Führungsstil ist situationsadäquat

Das eigene Führungsprofil entwickeln

- Stärken und Entwicklungspotenziale

Rollenklärung – im Spannungsfeld von Erwartungen, Interessen und Befugnissen

- Rollendilemmata, Nähe und Distanz

Aufgaben der Führungskraft

- Planen, Entscheiden, Umsetzen, Kontrollieren

Die wichtigsten Führungsinstrumente

- Motivation
- Information
- Ziele und Visionen
- Feedback

Gesprächsführungskompetenz als Grundpfeiler im Führungsalltag

- Aktives Zuhören, Fragetechnik
- Kritikgespräch
- Konfliktgespräch

Stolperstein zu Beginn

- Inkonsequenz, „Everybodys Darling“, Delegieren lernen, Unternehmenskultur, Zeitmanagement
- Die stakeholder der eigenen Karriere

Führen

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

04.03. - 05.03.2020

03.12. - 04.12.2020



*„Eine mächtige Flamme
entsteht aus einem winzigen Funken.“*

Dante Alighieri

Motivation und Führung

Motivierend führen

Die Kunst sich selber und andere zu motivieren, ist der Schlüssel zur erfolgreichen Mitarbeiterführung. Ausgangsbasis für eine motivierende Führung ist zunächst die Beschäftigung mit unseren eigenen Bedürfnissen, Zielen und Visionen. Diese Art der Reflexion und Introspektion verleiht Authentizität, die zur Führung unverzichtbar ist. Außerdem werden verschiedene Motivationskonzepte mit modernen Führungstechniken in Verbindung gebracht, um so den auf die eigene Person zugeschnittenen motivierenden Führungsstil zu erarbeiten. Als Basis dient das Systemische Führungs- und Motivationskonzept, dass praxistaugliche Aspekte der Führung aufzeigt und in Verbindung setzt mit der Klärung des Selbstkonzeptes. Dieser Reflexionsprozess ermöglicht der Führungskraft Vorbildwirkung zu entfalten, um auch in komplexen Situationen Orientierung geben zu können.

Ziel

Hintergründe und Auslöser für Motivation sowie die dazugehörigen Werte und Bedürfnisse versetzen Sie in die Lage, sich selbst und Ihre Mitarbeiter künftig zielgerichteter zu motivieren. Authentizität ist dafür eine wichtige Basis, denn nur wer über eine ausgeprägte Selbstkenntnis verfügt, kann anderen Orientierung bieten. Sie lernen, im Einklang mit Ihrem Selbst, Ihren Mitarbeitern ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das weitestgehend motivierend ist. Parallel dazu, setzen Sie sich mit Führungskonzepten auseinander und entwickeln eine Vorstellung, welchen Einfluss das optimale Zusammenspiel von Motivations- und Führungskonzepten auf den Führungsalltag hat.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Transaktionsanalyse, Erfahrungsaustausch, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

Motivationstheorie

- Wie funktioniert Motivation
- Extrinsische Motivation (Äußere Reize) / Intrinsische Motivation (Innere Reize)
- Ausgewählte Motivationstheorien
- Das Systemische Führungs- und Motivationskonzept zur Orientierung in der Praxis

Selbstmotivation

- Eigene Bedürfnisse identifizieren
- Glaubenssätze und Antreiber entdecken und bearbeiten
- Eigene Werte und Bedürfnisse ernst nehmen, Visionen entwickeln
- Zielfindung – Stehe ich zu dem was ich tue

Führung und Motivation

- Die 6 Handlungsfelder der Führung
- Die eigene Führungsidentität stärken
- Geeignete Führungsinstrumente optimieren
- Motivationsprobleme im Team analysieren

Motivation und Führung

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

06.04. - 07.04.2020

15.10. - 16.10.2020



„Der gute Führer geht hinter den Menschen.“

Laotse

Führen auf Distanz

Virtuelle Teams managen

Projektteams kooperieren zunehmend über Standort- und oftmals auch Landes- bzw. Kontinentalgrenzen hinweg. Dies wird oft eher als technische Herausforderung betrachtet, denn als zwischenmenschliche. Die besondere Art der Kommunikation und der damit verbundenen Stolpersteine werden dabei meist ungenügend berücksichtigt. Im Fokus des Trainings stehen daher Möglichkeiten Teams auch über weite Distanzen aufzubauen, motivierend zu führen und weiterzuentwickeln. Dabei werden Führungsinstrumente auf ihre virtuelle Tauglichkeit geprüft und mediale Kommunikation und ihre Grenzen aufgezeigt.

Ziel

Was ist virtuelle Führung, wie grenzt sie sich von bekannten Führungsformen ab, was sind die Aufgaben einer Führungskraft im virtuellen Team? Damit beschäftigt sich der vorliegende Workshop. Die Führungskräfte sollen sich intensiv mit dem Paradigmenwechsel auseinandersetzen, aber auch konkrete Instrumente für virtuelles Führen kennen lernen und in Gruppenübungen austesten.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Teamleiter

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Transaktionsanalyse, Erfahrungsaustausch, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

Virtuelle Teams

- Chancen und Risiken von virtuellen Teams?
- Wie kann man die Systemtheorie für das Verständnis von virtuellen Teams nutzen?

Virtuelle Teams führen

- Welche traditionellen Führungstools (z. B. Motivationssysteme, MbO, Feedback etc.) können angewendet werden?
- Sind Vertrauen und Wertschätzung die Garanten der Führung virtueller Teams?
- Kontrolle auf Distanz, ist das möglich?

Kommunikation in virtuellen Teams

- Welche Probleme entstehen durch das Wegfallen der analogen Dialoge?
- Wie kommuniziere ich mit modernen Kommunikationsmedien?
- Wie wird der operative Alltag (Kommunikation, Informationsaustausch, Berichtswesen etc.) aufgebaut?

Konfliktmanagement auf Distanz

- Wie manage ich Konflikte aus der Distanz?

Führen auf Distanz

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

05.03. - 06.03.2020

27.08. - 28.08.2020



„Am Anfang war das Wort.“

Die Macht der Sprache

Am Anfang steht das gesprochene oder das geschriebene Wort. Sprache und Worte sind der Beginn jedes Überzeugungsversuches.

In der zwischenmenschlichen Kommunikation entscheidet Sprache darüber, ob man eine Person mag, ihr zuhört oder zustimmt. Wer die Kunst der Sprache beherrscht, trifft seinen Gesprächspartner ins Herz. Neben der Sprechhaltung, dem Tonfall und der Lautstärke beeinflussen Fühlen und Denken Ihr Sprechen. Wer in Bildern spricht und textet, beeindruckt und beeinflusst Zuhörer. Sprache, die Bilder im Kopf erzeugt, überzeugt.

In diesem zweitägigen Seminar werden die Teilnehmenden für die Macht ihrer Sprache sensibilisiert. Sie lernen Argumentationstechniken und erhalten praktische Tipps für Atmung, Aussprache und Lautbildung. Sie lernen Ihre Sprache besser kennen und können sie gezielt einsetzen. Wir entdecken die Macht der Sprache und nutzen sie als Brücke zu Kollegen und Kunden, jenseits des üblichen Fachchinesisch vieler Branchen.

Ziel

Die Teilnehmer lernen von einem versierten Rhetorik- und Sprachexperten alles für das Gespräch mit Mitarbeitern, Kunden und Menschen, jenseits der rein fachlichen und speziellen Branchen-Kommunikation. Sie entdecken die Macht der Bilder, die ihre Sprache beim Gegenüber entfaltet und nutzen diese als Brücke.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die erkannt haben, dass ihre Sprache wesentlicher Bestandteil für eine erfolgreiche Kommunikation ist, und die neben der Insidersprache für das Fachgespräch eine Sprache entwickeln wollen, die eine Brücke für die Kommunikation mit Kollegen, Kunden oder anderen Partnern schlägt.

Methoden

Lernen, mitmachen und üben. Stimmübungen, Lautbildung und Argumentationstechniken geben Ihnen mehr Sicherheit beim Sprechen und Formulieren. Sie aktualisieren Ihr Know-how über die Sprache und das Sprechen. Einzel- und Gruppenübungen mit inspirierender Diskussion.

Schwerpunkte

- Erfolgsfaktoren und Störfaktoren identifizieren
- Die Psychologie der Sprache
- Die Stilkunde fürs Sprechen
- Die Komposition der Sätze
- Das Aufschreiben und Texten
- Die Wortwahl für die Bildgalerie im Kopf der Gesprächspartner
- Die Dramaturgie und Argumentationstechnik
- Die Sprechhaltung als Instrument für den Tonfall
- Der Sprecher als Regisseur der Kommunikation
- Sprechübungen zur Lautbildung, Intonation, Rhythmik und Formulierung

Die Macht der Sprache

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

12.03. - 13.03.2020

27.08. - 28.08.2020



„None of us is as smart as all of us.“

Kenneth Blanchard

Teambildung

Teams führen und entwickeln – Was Teams stark macht

Spitzenleistungen lassen sich im Team dauerhaft nur gemeinsam erbringen. Wie befähige ich ein Team, sich in einer Arbeitswelt die ständigen Veränderungen unterworfen ist, flexibel den immer neuen Anforderungen gerecht zu werden. Grundlegende Voraussetzung dafür ist es das VWKL Modell. Wenn die Faktoren Verbindlichkeit, Werte, Kommunikation und Leistung ausreichend bearbeitet werden und die Voraussetzungen geschaffen werden, die dafür notwendigen Parameter auch zu implementieren, ist das eine solide Basis für ein konstruktives leistungsorientiertes Miteinander. Das setzt voraus, auch gruppendynamische Aspekte einzubeziehen und ein Klima der Wertschätzung und des Vertrauens zu schaffen. So lässt sich ein Team dauerhaft, auch in schwierigen Zeiten zu Höchstleistung führen.

Ziel

Der Workshop soll aufzeigen, was beim Aufbau von Hochleistungsteams zu beachten ist und wie der Teamspirit am Leben erhalten wird. Die Kenntnis von teamspezifischen Prozessen und Interventionsmöglichkeiten soll dazu beitragen dauerhafte Energieverluste im Team zu vermeiden. Trainiert wird sowohl die methodische als auch die soziale Kompetenz, um als Teamleiter den zunehmend komplexer werdenden Aufgaben gerecht zu werden.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch

Schwerpunkte

Teamkunde

- Das VWKL Modell: Verbindlichkeit, Werte, Kommunikation und Leistung
- Was braucht ein Team in den Phasen seiner Entwicklung
- Warum jede Rolle im Team gleich wichtig ist – Respekt und Akzeptanz schaffen
- Gruppendynamik und Entscheidungsprozesse
- Das kleine 1 x 1 der Teamentwicklung - Von der Diagnose bis zur Teamidentität
- Unterstützende Leitsätze der Themenzentrierten Interaktion

Teams führen

- Das Führungskontinuum – der Situation angemessen führen
- Vertrauen schaffen
- Demotivatoren beseitigen

Kommunikation im Team

- Regeln vereinbaren
- Hilfreiche Kommunikationstechniken
 - Systemische Fragetechnik
 - Emotionen spiegeln

Konflikte im Team

- Feedbackkultur zur Konfliktprophylaxe
- Mögliche Ursachen und Konfliktarten
- Psychologische Hintergründe
- Konfliktmoderation

Teambildung

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

04.06. - 05.06.2020

10.12. - 11.12.2020



*„Sich selbst zu erkennen,
ist die erste aller Wissenschaften.“*

Platon

Ihr Image - Ihr Auftritt zeigen Sie sich!

Professionell und Wirkungsvoll - Selbstreflexion und Außenwirkung

Wirkungsvolles Verhalten, Sprechen und Repräsentieren bilden den professionellen Gesamtauftritt. Souveränes und authentisches Auftreten im Geschäftsalltag reflektiert Ihr Image und Ihre Identität. Wo lauern Fettnäpfchen, was gilt es zu beachten, wenn man einen respektvollen, gewinnenden Umgangsstil mit seinen Geschäftspartnern pflegen will? Persönliches Profil sowie Stärken und Werte sind die Grundlage für das Erkennen von Verhaltensregeln im beruflichen Umfeld und somit der Vorteil für Ihren Erfolg. Der erste Eindruck, die richtige Anrede, ein gelungener Small-Talk sind der Einstieg für eine weiterführende Kommunikation. Berufliche Fallbeispiele sowie der besondere Anlass, das Geschäftsessen, das Business-Outfit und interkulturelle Besonderheiten begleiten dieses Training.

Ziel

Im Training werden eigene Erfahrungen und Verhaltensweisen reflektiert. Der Workshop soll Ihnen ermöglichen, neue Erkenntnisse im Verhalten und Umgang mit Kunden, Kollegen und Mitarbeitern zu bekommen. Fallbeispiele aus dem Geschäftsalltag sollen dazu dienen, schwierige Situationen im Umgang miteinander und in der zwischenmenschlichen Kommunikation zu analysieren. Sie lernen Ihre Kompetenz und Leistung stilvoller und überzeugend zum Ausdruck zu bringen. Die Symmetrie der Körpersprache und Rhetorik ist entscheidend, ob beim Smalltalk oder in der Präsentation. Durch das Erkennen und den Einsatz Ihrer Werte und Stärken erzielen Sie die Entwicklung authentischer Außenwirkung sowie eines individuellen Stils – professionell und zeitgemäß.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Teamleiter, Mitarbeiter im Vertrieb und in der Kundenbetreuung

Methoden

Neuere kommunikative Didaktik, praxisrelevante Fallbeispiele, Interaktion, Rollenspiele, Coaching-Tools

Schwerpunkte

Persönliche und Soziale Kompetenzen Image und Identität – Firmenphilosophie und -vision

- Erscheinungsbild (Corporate Design)
- Kommunikation (Corporate Communications)
- Verhalten (Corporate Behaviour)
- Das Johari-Fenster: Selbstbild / Fremdbild

Der Gesamtauftritt

Auftrittssicherheit und Kommunikationskulturen

- Aktives Zuhören
- Was macht Persönlichkeit aus?
- USP: Unique Selling Proposition
- Stärken und Ziele, Selbst-PR

Moderne Umgangsformen

Die Notwendigkeit erkennen, im Geschäftsalltag Regeln anzuwenden

- Distanzzonen kennen und einhalten
- Interkulturelle Besonderheiten
- Kunde König / Die richtige Anrede / Begrüßungsrituale
- Werte und Wertschätzung

Worin besteht der Unterschied

Was passiert, wenn wir kommunizieren?

- Symmetrie der Rhetorik und Körpersprache
- Die Akustische Visitenkarte
- Vorbereitung auf das Erstgespräch
- Small Talk / Business talk

Außenwirkung und Stilsicheres Auftreten

Reflexion der eigenen Wahrnehmung

- Raum betreten – Raum einnehmen
- Der besondere Anlass
- Business-Kleidung (Do's & Don't's)
- Stilkunde und Farbpsychologie
- Tischkulturen

Ihr Image - Ihr Auftritt - zeigen sie sich!

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

22.01. - 23.01.2020

24.09. - 25.09.2020



„Das Leben besteht hauptsächlich darin, dass man mit dem Unvorhergesehenen fertig werden muss.“

John Steinbeck

Agil denken – agil führen

Agile Teams zeichnet ein hoher Grad an Selbstorganisation und Autonomie aus, gleichzeitig stehen sie nicht selten im Spannungsfeld starrer Strukturen und Prozesse. Das stellt Führungskräfte und Organisationen vor hohe Anforderungen. Agile Führung setzt damit einen Kulturwandel voraus, indem Hierarchie und Kontrolle an Bedeutung verlieren und Partizipation, Beziehungsgestaltung und Vertrauen unverzichtbar werden. Dafür gilt es ein agiles Mindset zu schaffen und Methoden und Modelle für den Führungsalltag zu entwickeln.

Agil führen ermöglicht es, sich mit immer neuen Rahmenbedingungen auseinanderzusetzen, diese neu zu bewerten, auszuloten und entsprechend zu agieren und das Team in den Mittelpunkt stellen, ohne dabei den Einzelnen aus dem Auge zu verlieren.

Ziel

Das Seminar vermittelt, wie Sie mit Prinzipien, Methoden und Instrumenten aus der agilen Praxis flexibel führen und Ihren Mitarbeitern auch in Zeiten der Veränderung Orientierung und Sicherheit geben können. Ausserdem reflektieren Sie Ihre eigene Haltung und beantworten für sich die Frage, wo Sie in Bezug auf agile Führung stehen und wohin sie wollen. Darüber hinaus reflektieren Sie in der Gruppe welche „traditionellen“ Führungsthemen sind nach wie vor gültig und wichtig sind und wie sie mit neuen Ansätzen verbunden werden können.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Transaktionsanalyse, Erfahrungsaustausch, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

Die agile Welt

- Agile Führung – Was ist das
- Situativ und transformativ führen

Agile Methoden und Modelle

- Scrum
- Kanban
- & Co.

Agiles Mindset - Die eigenen Persönlichkeit entwickeln

- Agile Führungskompetenzen entwickeln
- Vertrauen und Beziehungsmanagement
- Emotional intelligent agieren
- Fähigkeit zur Selbstführung und Selbstreflexion stärken

Führung von agilen Teams

- Wie sieht ein agiler „Rahmen“ aus
- Rollen & Ermächtigungen – Selbstorganisation
- Vorbild sein
- Mitarbeiter stärken

Agil denken – agil führen

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

20.04. - 21.04.2020

15.10. - 16.10.2020



„Visionen sind belebend. Sie erzeugen den Funken, die Aufregung, die eine Vision aus dem Profanen heraushebt.“

Peter Senge

Agile Methoden

Warum Agilität mehr als Schnelligkeit ist.
Ein Überblick:

SCRUM, Design Thinking, Design Sprint,
Kanban, Business Model Canvas

SCRUM, Design Thinking, Kanban - aktuell werden im Rahmen des modernen Projektmanagements verschiedene Ansätze/Methoden diskutiert. Letztendlich verbergen sich hinter den vielen „Modewörtern“ zwei Bereiche, die in diesem Training beleuchtet werden.

Das Seminar verschafft einen ersten Überblick, um z.B. zu prüfen, welche Methoden sinnvoller Weise genutzt werden können und in die Organisation implementiert werden können, mit anderen Worten anschlussfähig sind und bei anderer Gelegenheit vertieft werden sollten.

Ziel

Sie erhalten einen Überblick über die modernen Projektmanagement Ansätze/Methoden und sind in der Lage sie im Organisationskontext einzuordnen.

- Sie kennen die modernen Projektmanagement Ansätze/Methoden.
- Sie lernen die zwei Bereiche kennen und können die dazu gehörigen Projektmanagement Ansätze einordnen.
- Sie verstehen den Nutzen und den Mehrwert der verschiedenen Methoden.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte

Methoden

Input, Gespräche, Gruppendiskussion, Gruppenübung, Lernprojekte

Schwerpunkte

Vorstellung der Projektmanagement Ansätze/Methoden

- Einordnung Projektorientierte Organisation
- Agiles Projekt Management: SCRUM, Kanban
- Produktentwicklung: Design Thinking, Design Sprint
- Geschäftsbereich-Entwicklung: Value Proposition Canvas, Business Model Canvas
- Agile Selbstorganisation: „Getting things done“

Vorstellung der zwei Bereiche im Rahmen von Organisationen

- Wie entwickle ich ein Produkt, Service?
- Wie setze ich innovative Projekte um?

Erstes Ausprobieren der Ansätze/Methoden

Diskussion: Was macht eine agile Organisation aus?

Agile Methoden

Dauer 1 Tag

Preis 690,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

20.04.2020

15.10.2020



„Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen“

Chinesisches Sprichwort

Change Management

Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

Veränderungsprozesse im Unternehmen gehören mittlerweile zum Tagesgeschäft. Was macht die einen erfolgreicher als die anderen? Welche Anforderungen werden an die Menschen im Veränderungsprozess gestellt? Lernen Sie erfolgsrelevante Prinzipien und wirkungsvolle Methoden des Change Managements an Hand von Praxisbeispielen kennen.

Ziel

Der Workshop vermittelt Ihnen Know-how über Wirkungsweisen, Abläufe und Auswirkungen von Changeprozessen. Außerdem entwickeln Sie ein Verhaltens- und Methodenrepertoire an Hand von Beispielen, um den erfolgreichen Praxistransfer für die Initiierung und Begleitung von Veränderungsprozessen zu gewährleisten. Sozialen Kompetenzen kommt dabei eine ganz besondere Bedeutung zu.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld der Teilnehmer, Diskussionen

Schwerpunkte

Change Know-how

- Begriffsdefinition & Einsatzgebiete
- Auswirkungen des Kondratieff Zyklus für die Wirtschaft
- Grundsätze erfolgreicher Veränderungsprozesse: 7 Stufen - Veränderungsfahrplan
- Rechtliche Aspekte
- Ebenen und Phasen der Veränderung – Möglichkeiten der Intervention
- Change Design - von der Analyse zur Umsetzung
- Werkzeuge und Methoden des Change Managements

Organisation & Führung

- Die Rolle der Geschäftsleitung
- Macht und Führung
- Motivation als Erfolgsfaktor
- Führungsstrategien im Veränderungsprozess

Psychologische Aspekte im Veränderungsprozess

- Konfliktarten und Konfliktlösungen
- Umgang mit Widerstand
- Das Geheimnis der Quick Hits

Kommunikation

- Welchen Einfluss hat die Kommunikation auf den Prozessverlauf
- Kommunikationskonzepte im Veränderungsprozess

Change Management

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

23.04. - 24.04.2020

12.11. - 13.11.2020



*„Man muss so einfach denken wie ein Kind.
Man kann Probleme nicht mit den Denkweisen lösen
die zu ihnen geführt haben.“*

Albert Einstein

Outplacement

Trennungssituationen managen

Entlassungen, Trennungen von Abteilungen und Mitarbeitern oder personelle Umstrukturierungen stellen große Belastungen für das Gesamtunternehmen dar. Vergessen werden meist die Entscheider und Überbringer und auch diejenigen, die nach den notwendig gewordenen Rationalisierungen weiter motiviert im System arbeiten sollen. Personelle Veränderungen, ihre Vermittlung und die Art und Weise ihrer Kommunikation im Unternehmen markieren bedeutende Botschaften innerhalb des Unternehmens und bestimmen somit nachhaltig die Effizienz der Abteilungen, Mitarbeiter. Führungs- und Fachkräfte.

Eine erfolgreiche Kommunikation von Veränderungen und Trennungen sichert den erwünschten Erfolg geplanter Umstrukturierungen.

Ziel

Ziel ist es, Umstrukturierungs- oder Outplacementprozesse und die damit einhergehenden systemischen und strukturellen Auswirkungen erleb- und planbar zu machen. An Ihren eigenen Beispielen und anknüpfend an Ihre Erfahrungen werden die einzelnen Etappen von geplanten Veränderungsprozessen psychologisch nachhaltig entwickelt. Sie werden sich der Auswirkungen der Kommunikation dieser Prozesse bewusst und lernen Trennungsgespräche, Bekanntgaben von Veränderungsvorhaben und die Vermittlung innerhalb der Abteilung oder des Unternehmens erfolgreich zu meistern.

Zielgruppe

Führungskräfte, Personalentscheider, Personalentwickler und diejenigen, die auch in schwierigen Situationen nachhaltige Handlungsstrategien für die betriebliche Praxis verfolgen und umsetzen wollen und müssen.

Methoden

Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Prozessdarstellungen und Reflektion, praxisnahe Interaktionen, Transfer auf das Arbeitsumfeld der Teilnehmer

Schwerpunkte

Psychologisch wirksame Ebenen von Umstrukturierungsprozessen

- Die erfolgreiche Planung von Trennungsprozessen
- Schwierige Situationen meistern - „Trennungskultur“ für Führungskräfte
- Trennung und ihre Kommunikation - wirksame Botschaften für Unternehmen und Mitarbeiter
- Die transparente Bekanntgabe
- Übergänge meistern und vermitteln
- Entwicklung weiterführender individueller beruflicher Perspektiven
- Konsolidierungsangebote für die verbliebene Struktur

Methoden und ihre Nebenwirkungen

- Unterschiedliche Rituale und deren Wirkung
- Haltung als Veränderungsinstrument
- Transparenz im Veränderungs- und Umstrukturierungsprozess
- Fallstricke
- Innerliche Kündigungen vermeiden
- Angst und Verunsicherung im System
- Imageschaden
- Feindbilder

Outplacement

Dauer 2 Tage

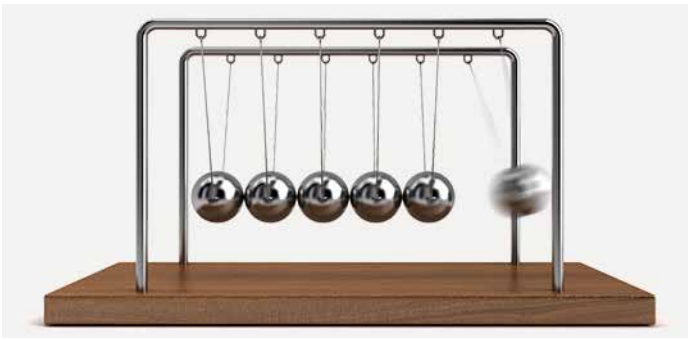
Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

19.02. - 20.02.2020

28.09. - 29.09.2020



„Große Probleme in kleine zerlegen und kleine Probleme lösen.“

Japanisches Sprichwort

Projektmanagement

Steigerung der Effizienz durch Projektmanagement

Gute Ideen bringen erst dann ausgezeichnete Resultate, wenn sie professionell geplant und durchgeführt werden. Ein Unternehmen gründen, eine Auslandsexpansion vorbereiten, eine Konferenz vorbereiten oder das Design eines Produktes überarbeiten – alle diese Aufgaben können als Projekte definiert und als solche auch umgesetzt werden. Mit Techniken des Projektmanagements (Netzwerkplanung, Risikoanalyse, usw.) haben sie ein gutes Instrumentarium, um diese Aufgaben professionell zu planen und Schritt für Schritt zum erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Ziel

Die Aufgaben eines Projektleiters sind vielschichtig: Mitarbeitermotivation, Ressourcenplanung, Finanzcontrolling. Der Workshop bietet die Einführung in die Methodik und in die Techniken des Projektmanagements, die in mehreren Kleingruppenaufgaben eingeübt werden. Als Ergebnis bekommen die Workshopteilnehmer einen Leitfaden, wie man jede Aufgabe im eigenen Unternehmen als Projekt definiert und gestaltet. Besonderes Augenmerk richtet sich dabei auf die Projektplanung und das Projektcontrolling, weil diese Bereiche den Erfolg jedes Projektes maßgeblich entscheiden werden.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte und Abteilungsleiter, die ihre tägliche Arbeit als Projektarbeit organisieren wollen.

Methoden

Wissensinput, Gruppenaufgaben, Diskussionen, Erfahrungsaustausch

Schwerpunkte

Vorbereitung

- Projektziele
- Projektphasen
- Projektplanungstechniken
- Checkliste Zielformulierungen

Organisation

- Projektphasenplanung
- Projektmitarbeiter/ Projektleiter
- Projektdokumentation

Durchführung

- Projektsteuerung
- Entscheidungsphasen, Projektprüfungen
- Soll-Ist-Analyse
- Controlling
- Problemlösungstechniken

Projektmanagement

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

23.04. - 24.04.2020

12.11. - 13.11.2020



„Wer nicht weiß, wo er hin will, darf sich nicht wundern, wenn er woanders ankommt!“

Mark Twain

Balanced Scorecard

Das Instrument strategischer Entwicklung

Bei der Umsetzung der strategischen Ziele haben Unternehmer auf einer Seite Pläne und Beschlüsse über strategische Entwicklung des Unternehmens, auf der anderen Seite – operatives Geschäft mit unzähligen Protokollen und täglichen Aufgaben. Wie verfolgt man im Alltagsgeschäft die Umsetzung der strategischen Ziele, wie misst man den Erfolg der ausgewählten Strategie? Die Finanzkennzahlen aus der Bilanz bieten leider nur eine Seite des Gesamtbildes. Das von Prof. Robert Kaplan und Dr. David Norton entwickelte Strategieinstrument: Balanced Scorecard betrachtet das Unternehmen aus vier Perspektiven: Finanzen, Prozesse, Kunden und Wachstumspotenzial und bietet so ein harmonisches Kennzahlensystem zur Steuerung und Entwicklung eines Unternehmens.

Ziel

Die Teilnehmer erhalten eine fundierte Kenntnis der Balanced Scorecard Methode. Nach einer Einführung in Strategiemanagement und in Balanced Scorecard, haben die Workshopteilnehmer gute Gelegenheit in kleinen Gruppenaufgaben die Entwicklung einer Balanced Scorecard selbst auszuprobieren.

Zielgruppe

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Controlling, alle Mitarbeiter die Balanced Scorecard planen.

Methoden

Wissensinput, Fallbeispiele (DVD), Gruppenaufgaben, Diskussionen, Erfahrungsaustausch

Schwerpunkte

- Strategie- und Strategieentwicklung
- Führen mit Kennzahlen
- Aufbauprozess einer Balanced Scorecard
- Erstellung einer Strategy Map
- Aufbau eines Messgrößensystems
- Definition und Priorisierung der strategischen Initiativen
- Aufbau eines professionellen Reportingsystems
- Durchführung effektiver Meetings Kritische Erfolgsfaktoren
- Komplexität in der Unternehmensführung
- Management Performance System
- Kausalketten Ursachen-Wirkungs-Zusammenhänge
- Mind Map

Balanced Scorecard

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

09.01. - 10.01.2020

24.08. - 25.08.2020



„Learning by doing.“

Decision Maker

Ein betriebswirtschaftlicher Workshop mit Planspiel

Der Alltag eines Unternehmers bzw. eines Geschäftsführers besteht nicht aus der Anwendung der wirtschaftswissenschaftlichen Methoden, sondern aus einer Reihe wichtiger Entscheidungen, die das Bestehen eines Unternehmens auf dem Markt weitgehend prägen. Diese Entscheidungskompetenz kann man nicht erlernen, man kann sie nur in der Praxis gewinnen. Deswegen bieten wir mit diesem Training eine einmalige Möglichkeit als Geschäftsführer eines Unternehmens Erfahrungen zu sammeln. Werden Sie – im Rahmen eines Planspiels – der Chef eines Produktionsunternehmens, bestehen Sie den Konkurrenzkampf und führen Sie Ihre Firma innerhalb von sechs Geschäftsjahren zum Erfolg.

Ziel

Die Teilnehmer erleben hautnah die Zusammenhänge im Unternehmen, insbesondere die Zielkonflikte, die sich in der Führung eines Unternehmens ergeben. Es trainiert den Umgang mit Informationen und die Entscheidungsfindung, auch unter Zeitdruck. TOPSIM - General Management II ist insbesondere geeignet, um wirtschaftliches, vernetztes Denken und Handeln und strategische Unternehmensführung zu vermitteln.

Zielgruppe

Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte. Alle Mitarbeiter aus den Bereichen Personal, Entwicklung, Vertrieb, Fertigung, Finanzen und Verwaltung, die betriebswirtschaftliche Kenntnisse in betrieblicher Praxis benötigen.

Methoden

Das Planspiel TOPSIM - General Management II ist ein anspruchsvolles, generelles und aktuelles Industrie-Planspiel. Es behandelt alle Bereiche eines Unternehmens von der Fertigung über Einkauf, Personalplanung, Forschung und Entwicklung bis hin zu Marketing und Vertrieb, sowie auch Themen wie Produktlebenszyklen, Personalqualifikation, Produktivität, Rationalisierung, Umweltaspekte, Aktienkurs, Unternehmenswert.

Schwerpunkte

Unternehmensziele und -strategien

- Absatz
Konkurrenzanalyse, Marketing-Mix, Produktlebenszyklen, Produkt-Relaunch, Produkt-Neueinführung, Markteintritt in einen neuen Markt, Kalkulation von Sondergeschäften, Deckungsbeitragsrechnung und Marktforschungsberichte als Informationsgrundlage für Marketingentscheidungen
- F & E
Technologie, Ökologie, Wertanalyse
- Beschaffung/ Lagerhaltung
Optimale Bestellmenge
- Fertigung
Investition, Desinvestition, Eigenfertigung oder Fremdbezug, Auslastungsplanung, ökologische Produktion, Rationalisierung, Lernkurve
- Personal
Personalplanung, Qualifikation, Produktivität, Fehlzeiten, Fluktuation
- Finanz- und Rechnungswesen
Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung, stufenweise Deckungsbeitragsrechnung, Finanzplanung, Bilanz- und Erfolgsrechnung, Cash Flow, Aktienkurs und Unternehmenswert, Portfolioanalyse

Decision Maker

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

18.05. - 19.05.2020

25.11. - 26.11.2020



„Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen einzunehmen und die Dinge mit seinen Augen zu betrachten und zu verstehen.“

Henry Ford

Interkulturelle Kompetenz ausbauen

Unterschiede wertschätzen und erfolgreich managen

„Fremd ist der Fremde nur in der Fremde“ (Karl Valentin) Wo fängt das Fremde an und wo hört es auf? Was ist Ihnen fremd und was vertraut – und was bedeutet das für den Umgang miteinander?

Egal ob bei der Kommunikation mit Menschen aus unterschiedlichen Unternehmenskulturen oder in verschiedenen Ländern - interkulturelle Kompetenz ist im nationalen wie internationalen Wettbewerb inzwischen eine wichtige Kernkompetenz, die Sie im Umgang mit Kunden, MitarbeiterInnen und KooperationspartnerInnen nutzen sollten. Ihr eigenes Bewusstsein für Unterschiede, Fallstricke aber auch Ressourcen hilft Ihnen dabei auch potentiell kritische Situationen angenehm und angemessen zu steuern – und zu einer konstruktiven Organisationskultur beizutragen. Gewinnen Sie in Ihrem (Berufs-)Alltag durch eine differenzierte und reflektierte Kommunikation!

Ziel

In diesem Workshop lernen Sie klassische und aktuelle Ansätze zu Kulturbegriffen und -klassifikationen kennen. Sie werden sich Ihrer eigenen kulturellen Prägung bewusst und setzen sich theoretisch und praktisch mit Kulturunterschieden auf unterschiedliche Art auseinander. Dadurch gewinnen Sie mehr Sicherheit, werden handlungsfähiger und können Interkulturalität besser als Ressource sehen und langfristig nutzbar machen.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter der Personalabteilung, alle Mitarbeiter die mit fremden Kulturkreisen zu tun haben

Methoden

Kurzvorträge, Plan- und Rollenspiele, Praxisbeispiele, Gesprächssimulationen, Reflexionsübungen, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch und Diskussion

Schwerpunkte

- Definition und Diskussion der Kernbegriffe Kultur und Kommunikation
- Eigenprofil: Bewusstsein schärfen für Rollen und Alltagskulturen
- Kulturdimensionen von Hall und Hofstede
- Wahrnehmung und Körpersprache in verschiedenen Ländern
- Bestandsaufnahme: Was beinhaltet „interkulturelle Kommunikation“?
- Sich irritieren lassen: die Erfahrung, den sicheren Boden zu verlassen...
- Kulturelle Vielfalt nutzen: der Diversity-Management-Ansatz
- Beispiele aus anderen Ländern und Erfahrungsaustausch
- Professionelle Kommunikationstechniken einsetzen
- Problemlösungsstrategien bei möglichen Konflikten
- Praxistransfer und Kompetenzzuwachs

Interkulturelle Kompetenz ausbauen

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

20.04. - 21.04.2020

23.11. - 24.11.2020



„Wer etwas verkaufen will, muß die Sprache beherrschen. Aber wer etwas kaufen will, den versteht jedermann.“

Gabriel Garcia Márquez

Akquise

Mut zur Akquise

Durch eigenes Erleben soll ein Prozess in Gang gesetzt werden, der verdeutlicht, dass jedes Verkaufsgespräch mit der inneren Einstellung beginnt und mit einer sorgfältigen Vorbereitung. Außerdem werden Techniken für die einzelnen Phasen der Gesprächsführung erarbeitet. Vor allem soll dieses Training die Angst vor der Akquise nehmen, durch gezielte Prozesse der Bewusstwerdung von Glaubenssätzen und Grundhaltungen.

Ziel

Sie erkunden Ihre eigene Einstellung zur Akquise, um Hindernisse und Blockaden abzubauen. Darauf aufbauend werden die Phasen des Verkaufsgesprächs und ihre Besonderheiten dargestellt und trainiert. Dabei lernen Sie die wichtigsten Kommunikationstechniken kennen und trainieren wie Sie Einwänden begegnen können. Großes Augenmerk wird auch auf die Vorbereitung des Kundengesprächs gelegt, da hier der Grundstein für den erfolgreichen Geschäftsabschluss gelegt wird.

Zielgruppe

Jungunternehmer, Mitarbeiter im Vertrieb

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse

Schwerpunkte

Vorbereitung

- Die innere Einstellung
- Das Beziehungsohr gezielt nutzen
- Wertschätzung lernen
- Warum Empathie so wichtig ist
- Analysetechniken

Das Verkaufsgespräch

- Kundenwünsche ermitteln
- Vertrauen herstellen
- Wirkungsvolle Nutzenargumentation
- Verhandlungsführung nach Harvard
- Hilfreiche Kommunikationstechniken
- Preisargumentation aber wie?
- Vorwand- und Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken die überzeugen

Akquise

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

20.01. - 21.01.2020

24.09. - 25.09.2020



„Es ist schön den Augen dessen zu begegnen, dem man soeben etwas geschenkt hat.“

Jean de La Bruyere

Verkaufen und Präsentieren

Überzeugend Präsentieren – erfolgreich Verkaufen

Im Training wird die persönliche Wirkung und das eigene Auftreten in Präsentationen und im Verkaufsgespräch reflektiert. Sprache, Körpersprache und Präsentationstechnik werden dabei videounterstützt analysiert und optimiert. Durch viele praktische Übungen zum Einsatz rhetorischer Wirkungsmittel, Visualisierung und Medieneinsatz finden Sie in diesem Training Ihren individuellen Weg, Ihre Zuhörer und Kunden zu überzeugen.

Ziel

Ziel des Trainings ist es, den eigenen Präsentationsstil zu finden und zu professionalisieren. Im Fokus: Persönliche Wirkung, Zuhörerorientierung, Struktur der/s Verkaufspräsentation, -gesprächs, professioneller Einsatz von Medien und Rhetorik.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Vertrieb

Methoden

Kurzübungen zum Einsatz von Stimme, Sprache und Körpersprache, praxisorientierte Impulsvorträge und Einzelpräsentationen mit Videofeedback, Selbstreflexion und Erfahrungsaustausch in einer kleinen Gruppe und offenen Atmosphäre, die nachhaltiges Lernen ermöglicht.

Schwerpunkte

Überzeugende Präsentation

- Professionelle Vorbereitung Ihrer Präsentation – Analyse Zuhörerkreis und Präsentationsziel, Präsentationsstruktur etc.
- Der „erste Eindruck“ – „pfffiger“ Einstieg in Ihre Präsentation
- Guter Kontakt zum Publikum/ Kunden – eigene Persönlichkeit und Interaktion individuell einsetzen
- Kreative Visualisierungstechnik – „Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte“
- Professioneller Medieneinsatz (PowerPoint-Präsentationen und Einsatz alternativer Medien)
- Sicher auftreten, überzeugend wirken – rhetorische Wirkungsmittel (Körpersprache, Stimme, Sprache) gezielt einsetzen
- Einwände in Verkaufspräsentationen und -gesprächen sicher entkräften – Nutzenargumentation und Techniken zur Einwandbehandlung
- „Ende gut, alles gut!“ – Wirkungsvoller Abschluss in Verkaufspräsentationen
- „Nervös?“ – Umgang mit Lampenfieber
- „Was tun, wenn...?“ – Tipps und Tricks für schwierige Situationen in Präsentationen

Verkaufen und Präsentieren

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

14.05. - 15.05.2020

03.12. - 04.12.2020



„Einer meiner langjährigen Verkäufer hat einmal das Geheimnis seines Erfolges entschleierte: Man muß den Kunden reden lassen und ein guter Zuhörer sein.“

Wilhelm Becker

Verkaufpsychologie

Die Bedeutung der Emotionen bei der Kaufentscheidung

Viele Verkäufer und Vertriebler nehmen an, dass der Käufer nur am niedrigsten Preis interessiert ist, also dass der Preis das entscheidende Verkaufsargument ist. Diese Annahme ist in doppelter Hinsicht falsch. Einerseits entscheidet die Motivation des Kaufes über die Preissensibilität, andererseits hat der Preis in verschiedenen Phasen des Verkaufsprozesses eine jeweils andere Bedeutung.

Wichtig ist es zwischen rationalem Bedarf und emotionalen Bedürfnis des Kunden zu unterscheiden. Kaufentscheidend sind - auch im Business to Business - letztlich die Bedürfnisse des Kunden und hier findet auch die Preiseinschätzung statt. Damit bewegen sich Verkäufer immer auf dem Feld der Verkaufspsychologie.

Im Seminar wird erklärt, wie man eine sinnvolle Analyse der Kundenbedürfnisse vornehmen kann und worauf es bei der Preisdiskussion wirklich ankommt. Es wird erläutert, wie man diese Faktoren als Verkäufer nutzen und einsetzen kann.

Ziel

Im Seminar wird eine Sensibilität für psychologische Aspekte des Verkaufens vermittelt. Das Augenmerk wird weniger auf die Sachebene des Verkaufs sondern auf die emotionale Motivation des Käufers gerichtet.

Zielgruppe

Verkäufer, Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Vertriebsleiter

Methoden

Wissensinput, Schauspieltechniken und -methoden, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken

Schwerpunkte

Die Kaufmotivation

- Suchkauf
- Schätzkauf
- Impulskauf
- Gewohnheitskauf

Die Phasen des Verkaufs(gesprächs)

- Interessenphase
- Bedarfsermittlungsphase
- Lösungs- und Bewertungsphase
- Preisphase

Die 360° Analyse

- Aufgaben des Käufers
- Bedürfnisse des Käufers
- Bedürfnisse der Organisation des Käufers (im B2B)
- Der Käufer in der Organisation

Die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs

- Zielsetzung
- Botschaft
- Beweisführung
- Abbruchkriterien

Verkaufpsychologie

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

15.06. - 16.06.2020

26.11. - 27.11.2020



„Das Problem kennen ist wichtiger, als die Lösung zu finden, denn die genaue Darstellung des Problems führt automatisch zur richtigen Lösung.“

Albert Einstein

Kundengespräche

Schwierige Kundengespräche meistern

Schwierige Gesprächssituationen kennt jeder, insbesondere alle die mit Vertriebstätigkeiten betraut sind.

In solchen Situationen ist es nicht immer einfach, die innere Ruhe und einen klaren Kopf zu behalten, um den roten Faden des Gesprächsablaufes nicht aus den Augen zu verlieren. Um in diesen Momenten wertschätzend und konstruktiv zu agieren und die eigenen Ziele weiterhin argumentationsstark zu verfolgen, ist es wichtig, die eigenen Emotionen und Befindlichkeiten gut einschätzen zu können. Mindestens ebenso wichtig ist es, auf ein solides Emotionsmanagement zurückgreifen zu können, um so deeskalierend auf das Gespräch einzuwirken und auch mögliche Verbalattacken souverän zu meistern. Dabei spielt der körpersprachliche Ausdruck eine entscheidende Rolle.

Darüber hinaus ist es hilfreich schwierige Kundentypen gut einschätzen zu können. So unterschiedlich, wie wir Menschen im Allgemeinen sind, so unterschiedlich sind auch unsere Kunden, denen wir im beruflichen Alltag begegnen. Hilfreich für eine konstruktive Gesprächsführung ist die Einschätzung nach psychologischen Kriterien, um abschätzen zu können, wie unser Gegenüber erreichbar ist. Für besonders schwierige Gesprächspartner und Kunden gibt es eine kleine Toolbox an Strategien, um auch hier trotz allem zu einem positiven Gesprächsabschluss zu gelangen.

Ziel

Die Teilnehmenden erhalten Anregungen und erarbeiten Vorgehensweisen, wie sie zugleich in „schwierigen“ Situationen einen kühlen Kopf bewahren und dem Kunden den Eindruck vermitteln, dass sein Anliegen verstanden wird. Dies geschieht sowohl auf der verbalen als auch auf der nonverbalen Ebene durch eine Begegnung auf Augenhöhe, die es ermöglicht auch schwierige Situationen zu deeskalieren und zu einem für beide Seiten guten Gesprächsergebnis zu gelangen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Schauspieltechniken- und Methoden, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Transaktionsanalyse.

Schwerpunkte

Profiling zur Einschätzung des Kunden

- Persönlichkeitstypologie nach Fritz Riemann
- Persönlichkeitsfacetten: Informationen aufnehmen und Entscheidungen treffen nach Jung

Zielgerichtete Gesprächsführung

- Die eigene Einstellung erkunden und beeinflussen
- Zielklärung
- Der rote Faden im Gesprächsverlauf
- Argumente gekonnt platzieren
- Königsdisziplin der Gesprächsführung: Fragen und Spiegeln

Psychologische Tricks für den Umgang mit schwierigen Kunden/Gesprächspartnern

- Nörgler, Besserwisser & Co.

Gespräche steuern - Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen

- Den Kreislauf von Gedanken, Gefühlen und Emotionen verstehen
- Die Statuswippe: Das Spiel mit Dominanz und Unterwerfung
- Körpersprachlich deeskalieren

Konflikte deeskalieren

- Kleine Konfliktkunde
- Worte die zur Entspannung beitragen
- Die eigenen Emotionen managen
- Toolbox bei Verbalattacken

Kundengespräche

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

19.02. - 20.02.2020

15.10. - 16.10.2020



„Ich habe kein Marketing gemacht. Ich habe immer nur meine Kunden geliebt.“

Zino Davidoff

Marketing

Erfolgreiches Marketing für kleine und mittelständische Unternehmen

Was steckt hinter dem Begriff Marketing, wie können sich auch kleine Unternehmen ressourcenschonend am Markt positionieren und auf sich aufmerksam machen? Was muss im Marketing beachtet werden und wie konzipiere ich Werbeaktionen mit kleinem Budget? Die 2 Säulen des Trainings: Marketing Know-how und die Erfolgsfaktoren bei Mailing und Newsletteraktionen sollen die Teilnehmer in die Lage versetzen, praxisbezogene Strategien zu entwickeln, welche die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen optimieren.

Ziel

Die Teilnehmer sollen in die Denkhaltung des Marketing eingeführt werden und mit dieser Ausrichtung ihr eigenes Unternehmen unter die Lupe nehmen. Außerdem soll aufgezeigt werden, wie die Bestandteile eines erfolgreichen Marketingkonzepts aussehen und wie Werbeaktionen auch mit kleinem Budget konzipiert werden können.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus kleinen und mittelständischen Unternehmen

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Diskussionen, Erfahrungsaustausch

Schwerpunkte

- Grundzüge der Marketingpraxis
- Marketing als Denkhaltung
- Marktrecherche (Analyse, Segmentierung, Wettbewerbsbeobachtung)
- Den eigenen Standort ermitteln - Interne Analyse
- Von der Datengewinnung zum Kundenreport
- Wie entwickelt man ein Alleinstellungsmerkmal
- Vom USP (unique selling proposition) zum Nutzen
- Was sind die wesentlichen Inhalte eines Marketingkonzeptes
- Der richtige Marketingmix bringt den Erfolg
- Gezielte Kundenansprache
- Was Mailings, Newsletter und Co erfolgreich macht
- Wie Ideen für Werbeaktionen entstehen können
- Mailingaktionen planen

Marketing

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

23.03. - 24.03.2020

12.11. - 13.11.2020



„Wie du gesät hast, so wirst du ernten.“

Cicero

Kundengespräche am Telefon

Kunden am Telefon begeistern

Der häufigste Kontakt zum Kunden ist das Telefongespräch. Inhalt dieses Trainings ist es, diesen Moment professionell zu gestalten und zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen. Es werden die wichtigsten Grundlagen der verbalen Kommunikation vermittelt. Dabei steht ein angenehmer und authentischer Kontaktaufbau zu dem Gesprächspartner im Vordergrund. Mit gezielten Fragetechniken wird das Gespräch gesteuert. Entsprechend der Kundenbedürfnisse werden Nutzenformulierungen im Gespräch verwendet. Durch wertschätzende und positive Formulierungen werden angenehme Gefühle beim Gesprächspartner erzeugt und Sie werden so selbst positiver wahrgenommen. Der eigenen Stimmlage und Sprachmelodie kommt große Bedeutung zu, sie spiegelt die innere Haltung wieder. Ihre Kundenorientierung ist hörbar. Simulationsgespräche werden aufgezeichnet und Ihre persönliche Wirkung wird gemeinsam ausgewertet und reflektiert.

Ziel

Sie bauen eine positive Beziehung zu Ihren Geschäftspartnern auf, bringen Ihrem Gegenüber Wertschätzung entgegen und nutzen telefonische Kundenkontakte effektiv zur Kundenbindung. Sie gehen auf die Bedürfnisse Ihrer Gesprächspartner ein, führen Gespräche durch eine klare Gesprächsstruktur und erreichen Ihre Gesprächsziele.

Zielgruppe

Mitarbeiter am Telefon, Einzel- und Kleinunternehmer

Methoden

Impulsvorträge, Gruppenübungen, Gesprächssimulationen mit Telefonkoffer, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, Reflexion und Diskussion

Schwerpunkte

- Die innere Einstellung – Begeisterung ist hörbar
- Besonderheiten der Kommunikation am Telefon
- Kontaktaufbau – Die eigene Persönlichkeit zeigen
- Gesprächsstruktur – In Führung bleiben
- Bedarfsanalyse – Reden ist Silber, Fragen ist Gold
- Wirkung positiver Sprache
- Kundenbedürfnisse erkennen und anerkennen
- Vorteil-Nutzen-Argumentation – Welchen Nutzen hat mein Gegenüber?
- Klimawandler – Optimaler Umgang mit Beschwerden bzw. schwierigen Gesprächspartnern
- Positive Formulierungen – Lösungsorientiert am Telefon
- Die Stimme schonen – das kostbarste Gut pflegen
- Verabschiedung – So bleiben Sie in guter Erinnerung

Kundengespräche am Telefon

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

14.05. - 15.05.2020

14.09. - 15.09.2020



„Es ist Unsinn, Türen zuzuschlagen, wenn man sie angelehnt lassen kann.“

J. William Fulbright

Verhandeln

Gute Ergebnisse in Verhandlungen erzielen

Langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehungen basieren darauf, in Verhandlungen eine Lösung zu finden, von der alle Beteiligten profitieren und mit der alle zufrieden sind. Wir zeigen Ihnen wie Sie nach den Gesetzmäßigkeiten der win-win Strategie Verhandlungssituationen erfolgreich meistern und aus Positionen Interessen werden, indem Sie Motive und Bedürfnisse hinterfragen und daraus Gemeinsamkeiten ableiten. Dargestellt werden die Phasen der Verhandlungsführung und der jeweiligen Techniken. Ausgehend von der eigenen Einstellung wird der Einfluss auf das Kommunikationsverhalten und die Strategie und Taktik der Verhandlungsführung betrachtet.

Ziel

Der sichere Einsatz von Kommunikationstechniken ist ebenso Inhalt des Trainings wie die Sensibilisierung dafür, welcher Verhandlungsstil und welche Technik situationsadäquat sind und die bei Ihrem Verhandlungspartner identifiziert werden können. Nicht zuletzt werden Strategien aufgezeigt, wie Sie Sicherheit gewinnen auch schwierige Situationen zu meistern und dabei trotzdem ein allseits akzeptiertes Verhandlungsergebnis erzielen.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Transaktionsanalyse, Kleingruppenarbeiten, Verhandlungssimulationen, Erfahrungsaustausch, Transfer auf das Arbeitsumfeld

Schwerpunkte

Vorbereitung - das A und O

- Die eigene Einstellung - Antreiber identifizieren
- Bedürfnisse und Motive erforschen
- Identifizierung von Stressoren
- Sammeln von Hintergrundinformationen
- Zieldefinition und Zeitplanung
- Sach- und Beziehungsebene trennen
- Auswahl von Strategie und Taktik

Verhandlungsführung

- Das Phasenmodell - Den Verhandlungsverlauf meistern
- Gesprächseinleitung/Beziehungsaufbau
- Einschätzung des Gegenübers - Perspektivenwechsel
- Ist- und Sollanalyse
- Nutzenargumentation
- Den eigenen Verhandlungsstil finden
- Ergebnissicherung und Nachbereitung

Kommunikationstechniken gezielt einsetzen

- Fragetechnik
- Aktives Zuhören
- Nonverbale Signale gezielt senden und bewusst aufnehmen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Verhandeln

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

04.02. - 05.02.2020

26.11. - 27.11.2020



„Was jemand denkt, merkt man weniger an seinen Ansichten als an seinem Verhalten.“

Isaac Bashevis Singer

Assessment Center (AC)

Erfolgreich im Assessment Center

In vielen Bewerbungsverfahren ist der zentrale Baustein die Teilnahme an einem Assessment Center. Hier werden die potentiellen Mitarbeiter in zum Teil aufwendigen Verfahren über 1-2 Tage genau beobachtet. Wer hier erfolgreich bestehen will, sollte wissen worauf es bei den einzelnen Bestandteilen des AC's ankommt und welches Augenmerk die Beobachter in welcher Situation worauf legen. Dafür ist es notwendig, den Übungsaufbau zu kennen und die Gesetzmäßigkeiten des Wahrnehmungsprozesses zu begreifen.

Ziel

Die Teilnehmer sollen ein Gespür dafür bekommen, worauf es in den Übungen ankommt und sie sollen sich selber in den Übungen erleben. So werden die Teilnehmer im Vorfeld in die Lage versetzt durch Feedback von Trainer und Trainingsteilnehmern förderliches Verhalten zu bestärken und weniger angebrachte Verhaltensweisen zu überdenken und zu verändern.

Zielgruppe

Alle die ein Assessment Center vor sich haben

Methoden

Wissensinput, AC Simulationen, Diskussionen, Feedback

Schwerpunkte

- Was ist ein Assessment Center
- Welche Arten gibt es und wozu dienen sie
- Was steht im Assessment Center unter Beobachtung
- Wie Beobachter beobachten
- Was ist zur Vorbereitung sinnvoll
- Hilfreiche Kommunikations- und Moderationstechniken
- Welche Bestandteile hat ein Assessment Center
- Was steht bei welcher Übung unter Beobachtung
- Assessment Center live, Präsentation, Gruppendiskussion, Rollenspiel

Assessment Center (AC)

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

12.03. - 13.03.2020

03.09. - 04.09.2020



„Stark sein bedeutet, fühlen können.“

Fernando Pessoa, António Mora.

Emotionale Intelligenz

Schlüsselfaktor für Erfolg und Zufriedenheit

Emotionen steuern maßgeblich unser Leben. Für eine erfolgreiche und glückliche Lebensführung bedarf es neben der notwendigen rationalen Intelligenz auch einer emotionalen Intelligenz. Diese ist auch als Intuition, Bauchgefühl, Menschenkenntnis, Soziale Kompetenz etc. bekannt. Emotionalen Kompetenzen und Fähigkeiten erlauben es uns, effektiv und erfolgreich mit unseren inneren Bedürfnissen und den äußeren Anforderungen umzugehen. Wenn wir die eigenen und die Gefühle anderer Menschen verstehen, und zwischen einzelnen Emotionen unterscheiden können, dann lassen sich die daraus gewonnenen Informationen zu klarem eigenen Denken und zielorientierten Handeln sinnvoll einsetzen.

Ziel

Ziel dieses Seminars ist es, diese Fähigkeiten systematisch zu analysieren und zu trainieren. Emotionale Intelligenz ist als Schlüsselfaktor für Erfolg, gute Mitarbeiterführung, befriedigende und glückliche Beziehungen und letztlich für ein erfolgreiches und glückliches Leben anerkannt.

Sie erarbeiten sich ein fundiertes Verständnis für emotionales Erleben. Sie sind im Anschluss besser in der Lage, eigene Gefühle zu erkennen, zu steuern und zu nutzen, aber auch mit den Emotionen ihrer Mitmenschen angemessener umzugehen. Durch den Einbezug eigener emotionaler Erfahrungen aus dem Arbeitsleben können so neue Zugänge zu eingefahrenen Interaktionsmustern entwickelt werden. Es wird eine Schlüsselkompetenz für erfolgreiche Mitarbeiterführung, Selbststeuerung, Gesprächsführung, Konfliktmanagement, Motivation, „Fingerspitzengefühl“, etc. in vielen Facetten praxisnah trainiert. Emotionale Zufriedenheit der Mitarbeiter sowie Erfolg und Leistungsbereitschaft sind der Gewinn für Ihr Unternehmen.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen

Methoden

Wissensinput auf Grundlage wissenschaftlicher Emotionsforschung, Psychotherapieforschung und systemischen Versteheransätzen, Selbstreflexion, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Coaching, Diskussionen.

Schwerpunkte

Information

- Was ist emotionale Intelligenz
- Neurobiologie und Psychologie der Emotionen
- Ausdruck und Funktion von Emotion
- Die wichtigsten menschlichen Gefühle
- Lebenserfahrungen und Emotionen
- Achtsamkeit und Akzeptanz für Emotionen

Analyse und Selbstreflexion

- Wie hoch ist mein EQ?
- Eigene emotionale Reaktionsbereitschaften erkennen: Welche Emotionen bestimmen mein Leben?
- Situations- und Emotionsanalysen
- Umgang mit negativen Emotionen (Depressive Stimmungen, Ängste, Wut)
- Empathie und Egozentrik – die Emotionen anderer verstehen und managen
- Eigene Emotionen verstehen und managen lernen
- Emotionale Erstarrung und Emotionale Lebendigkeit

Praxisbezug

- Emotion und Motivation in der Mitarbeiterführung
- Führen mit positiven und negativen Emotionen
- Emotionen und seelische Gesundheit
- Authentizitäts-Kompetenz: Führen im Einklang mit den eigenen persönlichen Werten
- Weiterentwicklung der eigenen emotionalen Intelligenz und Kompetenz im Alltag
- Erlernen von Techniken zur Emotionsregulation

Emotionale Intelligenz

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

17.02. - 18.02.2020

17.09. - 18.09.2020



„Jeder Mensch hat die Anlage schöpferisch zu arbeiten. Die meisten merken es nur nicht.“

Truman Capote

Kreativität

Kreativitätstechniken - Ideenfindung allein und im Team

Erfolg entsteht dort, wo Ideen konsequent entwickelt und umgesetzt werden. Durch die gezielte Anwendung von Methoden zur Lösungsfindung wird vorhandenes Kreativitätspotential aktiviert, um so innovative Prozesse in Gang zu setzen. Dazu gehört sowohl die Kenntnis um die Anwendungsmöglichkeiten von Techniken als auch das Wissen um den Ablauf kreativer Prozesse und ihre Voraussetzungen. So lässt sich eine Arbeitsweise im Team erzielen, die die Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft sicherstellt, die Produktivität steigert und auch Spass macht. Sie lernen einige ausgewählte Kreativitätstechniken in der praktischen Anwendung kennen und kommen in Kontakt mit Ihren persönlichen Kreativitätsförderern.

Ziel

Sie lernen durch praktische Übungen zahlreiche Kreativitätstechniken kennen und sind so in der Lage, Ideen für notwendige Innovationen zu entwickeln, indem Sie die für das Aufgabengebiet geeignete Methode auswählen.

Der Einfluß von Denkmustern und Wahrnehmung wird transparent und lässt sich damit gezielt für die täglichen Herausforderungen im beruflichen Kontext nutzen. Außerdem können Sie durch das Wissen um die Auslösung und „Hemmer“ kreativer Prozesse diese in Zukunft gezielter gestalten, um Denkblockaden zu lösen. Sie erfahren wie mittels Perspektivenwechsel eingefahrene Denkrichtungen verlassen werden können und so der Weg für Innovationen frei wird. So können künftig verborgenen Ressourcen im Team aufgespürt und ergebnisorientiert eingesetzt werden.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Anwendung von Kreativitätstechniken, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld

Schwerpunkte

Der kreative Prozess

Standortbestimmung

- Persönliche Parameter von Kreativität
- Jeder ist kreativ – ist jeder kreativ?

Phasenmodelle

- Kreative Erfahrungen im beruflichen Alltag
- Unserer Intuition vertrauen
- Konsequenzen für den Denkprozess

Kreativitätshemmer

- Was hemmt Kreativität
- Blockaden lösen
- Der Einfluss der Wahrnehmung

Flow versus Stress

- Das Flowkonzept von Mihály Csikszentmihalyi als Kreativitätsförderer
- Stressbewältigung

Kreativitätstechniken und ihre Anwendungsmöglichkeiten

Brainstorming

- Brainstorming mit umgekehrten Vorzeichen – die schlechteste Lösung wird gesucht

Mind-Mapping

- Verbindung von systematisch-analytischer Ideenfindung und Intuition

Walt-Disney-Methode

- Wie sieht die Perspektive des Träumers, Realisierers und Kritikers aus

Denkhüte nach de Bono

- Musterbildende Denkweisen bewusst einsetzen

Osborn Checkliste

- Umstrukturierung des Ausgangsproblems zur Produktverbesserung

Methode 635

- Ungewöhnliche Ideen in Gruppen generieren

Morphologischer Kasten

- Zerlegung des Grundproblems in Teilaspekte zur Schaffung neuer Perspektiven

Kreativität

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

19.03. - 20.03.2020

07.12. - 08.12.2020



„Wir fragen uns, wer bin ich, mich brillant, großartig, phantastisch zu nennen? Aber wer bist Du, Dich nicht so zu nennen?“

Nelson Mandela

Präsentation und Persönlichkeit

Freie Rede mit Ausdruck und Präsenz

Eine Präsentation ist ein Auftritt. Sie wissen, wie sehr Ihre Ausdruckskraft, Lebendigkeit und Ausstrahlung den Erfolg bestimmen. Ob es darum geht, Kunden zu gewinnen, Verhandlungspartner zu überzeugen oder Mitarbeiter zu motivieren – In diesem Training verbessern Sie Ihren Ausdruck, Ihre Präsenz und Ihre Argumentation: Mit Techniken der Rhetorik und Methoden der Regie und Bühne.

Hier geht es nicht um auswendig gelernte Formen. Es geht um persönliche Fähigkeiten, die Sie in jeder Rede einsetzen können: Satzmelodie, Gestik und Mimik, Körpersprache und Ausstrahlung werden unter professioneller Anleitung trainiert. Wir arbeiten mit impulsivem Feedback, durch das Sie Ihre Kompetenz live und Schritt für Schritt steigern.

Der Inhalt braucht eine ausgewogene Mischung: Es gilt gut erklären zu können, den Inhalt mit einer Visualisierung anschaulich zu machen und dann überzeugend zu argumentieren. Dazu braucht es eine Story, die Ihr Thema persönlich macht und das Publikum für das Thema interessiert. Dieses Training ist praxisorientiert und baut Ihre Fähigkeiten schrittweise auf. Der Abschluss ist Ihr „Auftritt“ mit einem Thema Ihrer Wahl, in einem Setting Ihrer Wahl: überzeugend, persönlich und motivierend.

Ziel

Sie lernen in vielfältigen Schritten und Übungen Ihre persönliche Performance zu verbessern. Die erarbeiten sich neue Facetten Ihres persönlichen Ausdrucks und optimieren Ihre Überzeugungskraft.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, Kurzreden, Spontanreden, Theatermethoden, Präsentation mit Video-Feedback.

Schwerpunkte

Argumentation – Neugierde wecken

- Klarer Aufbau und Struktur
- Orientierung und Überblick durch Visualisierung
- Anschaulichkeit: Gut erklären können
- Interesse und Neugierde wecken
- Werkzeuge der Rhetorik und PR für eine überzeugende Botschaft

Personal-Performance

- Intensität: Auftritt und Ausstrahlung
- Akzente: Die Dramaturgie der Präsentation
- Persönlichkeit: Den eigenen Stil stärken

Sprechtechnik

- Artikulation: Brillanz der Sprache
- Satzmelodie: Dem Inhalt Farbe geben
- Satzbau: Aktiv und abwechslungsreich reden
- Körpersprache: Den Inhalt lebendig werden lassen

Kritische Situationen

- Auf persönliche Stärken zugreifen können
- Handlungsrepertoire in schwierigen Situationen erweitern
- Energie-Ressourcen gegen Lampenfieber

Präsentation und Persönlichkeit

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

09.03. - 10.03.2020

03.08. - 04.08.2020



„Es ist besser, nicht auf seinen persönlichen Ansichten zu beharren, sondern mit dem Gegenüber in einen Dialog zu treten.“

Dalai Lama

Beschwerde- management

„Ein Praxisworkshop“

In diesem Intensivtraining lernen Sie, Ihren eigenen Kommunikationsstil und den Ihres Gegenübers zu analysieren. Basierend darauf entwickeln Sie Strategien, die Ihnen helfen, Missverständnisse zu vermeiden und kundenorientierte Lösungsansätze abzuleiten.

Ziel

In diesem Praxistraining reflektieren Sie Ihre eigenen Einstellungen und Verhaltensweisen. Sie lernen Beschwerdegespräche zielorientiert zu führen und entwickeln Strategien diese schwierigen Situationen zu meistern. Sie üben mit speziellen Gesprächstechniken auf der Sach- und Beziehungsebene sicher zu sein.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Führungskräftenachwuchs, Mitarbeiter mit Kundenkontakt

Methoden

Wissensinput, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Feedbacktechnik, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Geleitete Selbstreflexion, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken

Schwerpunkte

- Selbst- und Fremdwahrnehmung:
Ihr individueller Kommunikationsstil
- Beschwerden analysieren und kundenorientierte Lösungsansätze erarbeiten
- Potenzielle Missverständnisse rechtzeitig erkennen und entschärfen
- Reflektion von Einstellung und Verhalten, Muster erkennen
- Herausfordernde Kunden und schwierige
- Gesprächssituationen meistern

Beschwerdemanagement

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

23.04. - 24.04.2020

24.09. - 25.09.2020



„Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben,
sondern viel Zeit, die wir nicht nutzen“

Sokrates

Zeit- und Selbstmanagement

Sich auf das Wesentliche besinnen

Ressourcenorientierung und zunehmende Arbeitsverdichtung und -geschwindigkeit konfrontieren uns damit, immer mehr Aufgaben in der zur Verfügung stehenden Zeit bewältigen zu müssen. Ein professionelles Zeit- und Selbstmanagement hilft dabei, Arbeitszeit optimal zu nutzen und Freiräume für die wichtigen Aufgaben zu gewinnen. Hierzu gehören eine strukturierte Zeiteinteilung, eine klare Prioritätensetzung und das Erkennen persönlicher „Zeitdiebe“. Im Training werden eine Vielzahl gut anwendbarer Methoden und Techniken vorgestellt, die dabei helfen, das Tagesgeschäft besser zu bewältigen.

Ziel

Die Teilnehmer identifizieren ihre bisherigen individuellen Praktiken und Techniken, verbessern ihre Wahrnehmung und lernen in ihrer Arbeitsweise persönliche Ressourcen und Entwicklungspotentiale kennen. Sie erhalten Werkzeuge, um die dafür erforderlichen Prozesse zu unterstützen und ihre Handlungen und Entscheidungen aktiver, strukturierter und effizienter zu gestalten und zu steuern. Sie können so ziel- und lösungsorientierte Prozesse besser unterstützen und die Nachhaltigkeit in der Umsetzung wirksamer sichern.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchskräfte und alle, die ihr Zeit- und Selbstmanagement optimieren wollen

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

Persönliche Tätigkeitsanalyse

- Die persönliche Arbeits- und Tagesstruktur
- Zieldefinition und Kriterienkatalog meiner wesentlichen Aufgaben
- Typische „Zeitdiebe“ erkennen

Prioritäten erkennen - Was ist wirklich wichtig?

- Das Pareto-Prinzip
- Die ABC-Analyse
- Das Eisenhower-Prinzip
- ALPEN-Methode

Realistische Zeitplanung - Was funktioniert?

- Das Tages-/Wochenprogramm und seine Planung
- Unerledigtes sichtbar machen

Aspekte des Selbstmanagements - Die eigenen Ressourcen kennen

- Störungen effektiv beseitigen und Nein-Sagen lernen
- Persönliche Optimierungspotenziale entdecken

Zeit- und Selbstmanagement

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

13.02. - 14.02.2020

22.09. - 23.09.2020



„Der wahre Beruf des Menschen ist,
zu sich selbst zu kommen.“

Friedrich Nietzsche

Stressmanagement

Stress beginnt im Kopf...

In Zeiten ständig kürzer werdender Vermarktungszyklen werden Führungskräften und anderen Entscheidungsträgern besondere Kompetenzen abverlangt. In diesen Zeiten schnellen Wandels steigt der Druck auf den Entscheider. Neue Rollendefinitionen führen für viele zu einem Mehr an Unsicherheit, einem Mehr an Belastung und Stress. In der Arbeits- und Organisationspsychologie wird seit langem auf die negative Wirkung von überbelasteten Führungskräften und Mitarbeitern auf die Unternehmensproduktivität hingewiesen.

Erwiesen ist, dass das Stresserleben subjektive Grundlagen hat – es lassen sich keine generellen Stressoren nachweisen – Stresserleben ist somit das Resultat innerer Haltung. An diesem Punkt setzt Stressmanagement an!

Ziel

Mit praktischen Übungen zur Verbesserung der alltäglichen Arbeitsqualität:

- Wahrnehmung für individuelle Grenzen - Burn-Out-Signale verbessern
- Einstellungsrelevante Copingstrategien verbessern
- Ressourcen mobilisieren

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Menschen mit einem anspruchsvollen Arbeitsalltag

Methoden

Wissensinput, Übungen, Trancereisen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Entspannungstechniken

Schwerpunkte

Sensibilisieren und Wahrnehmen

- Identifizieren und Erkennen persönlicher Stressoren und Stresssituationen
- Sensibilisierung eigener Wahrnehmung für die individuellen Grenzen; frühzeitiges Erkennen von Burn-Out-Signalen

Reflektieren

- Reflektieren eigener Haltungen und Einstellungen und deren Auswirkungen auf das eigene Erleben.

Erforschen neuer Einflussmöglichkeiten

- auf das eigene Stresserleben und das Erleben von Mitarbeitern, Kunden und Kollegen
- Lernen von Modellen und Techniken zur Entspannung
- Eigene Einstellungen und Erwartungen zur Stressreduktion nutzen

Stressmanagement

- Wissensvermittlung Stress, Burn-Out-Syndrom, Individuum und Stressoren
- Innere Haltungen und Stresserleben
- Körperorientierte Entspannungsmethoden/ Mentale Möglichkeiten der Stressreduktion
- Hypnotherapeutische Techniken/ Trancereisen
- Hilfreiche Rituale für Stressmanagement

Stressmanagement

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

16.03. - 17.03.2020

10.12. - 11.12.2020



„Glaube an deine Kräfte. Wenn du an deine Stärke glaubst wirst du täglich stärker.“

Dalai Lama

Burnout vorbeugen – aber wie?

Nachhaltig etwas für die eigene Gesundheit und Leistungsfähigkeit tun

Sie sind engagiert, ehrgeizig, „laufen hochtourig“, wollen etwas bewegen und bewirken. Immer mal wieder merken Sie, dass Sie gar nicht mehr richtig abschalten können. Doch weiter geht's! Bis sich irgendwann Ihr Körper immer massiver meldet, Sie schlechter schlafen und nicht mehr so durchstarten können, wie Sie es gerne wollen. Sie haben keine Ideen mehr und werden immer planloser. Woher Kraft nehmen? Pillen helfen kurzfristig – auf Dauer haben sie massive Nebenwirkungen. Nachhaltig etwas für die eigene Gesundheit und Leistungsfähigkeit tun – wie geht das?

An diesen Tagen lernen Sie die Definition von, Fakten zu und Entstehungs-Bedingungen von Burnout kennen. Sie werden sensibilisiert für die Warnsignale und die Burnout-Spirale. Sie probieren klassische und neuere Methoden der Stressbewältigung und Entspannung aus und entwickeln Ihre Gesundheitskompetenz. So entdecken Sie Ihren Weg zum Runterfahren und Kraft tanken. Damit legen Sie den Grundstein für mehr Ausgeglichenheit und nachhaltige Kraft und Leistungsfähigkeit in der Zukunft.

Ziel

- Reflektieren des persönlichen Leistungsanspruchs und Arbeitsstils.
- Erkennen von Warnsignalen und Symptomen.
- Definition, Entstehen und Warnsignale von Burnout.
- Erkennen von Möglichkeiten des Vorbeugens von Burnout und des Entwickelns einer Gesundheits-Kompetenz.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Mitarbeiter, Menschen mit einem anspruchsvollen Alltag

Methoden

Praxisnahes Trainieren, Ausprobieren und Reflektieren der unterschiedlichen Methoden und Möglichkeiten, Kurz-Inputs, Lehrsprache, Erfahrungsaustausch

Schwerpunkte

Burnout

- Definition und Fakten
- Bedingungen für die Entstehung von Burnout
- Entstehen und Entwicklung – Burnout-Spirale
- Warnsignale und Symptome

Persönliche Standort-Analyse

- Persönliche Verfassung
- Persönliche Ansprüche und Leistungs-Anforderungen
- Persönliche Stresssituationen und Stressverhalten
- Warnsignale erkennen

Burnout vorbeugen – Gesundheits-Kompetenz entwickeln

- Gezielte Stressbewältigung und Entspannung
- Wahrnehmungslenkung – Aufmerksamkeits-Fokussierung
- Atemtechniken
- Entspannungsverfahren in Ruhe und Bewegung
- Konzentrationstechniken und Meditation

Bewegung

- Gelegenheiten nutzen
- Sportarten, Abreaktionen
- Möglichkeiten am Arbeitsplatz

Ernährung

- Balancierte Ernährung, Kraftstoff für's Gehirn
- Orte, Zeiten, Genießen
- Richtig naschen

Achtsame Lebenshaltung

- Gedanken-Macht
- Beziehungen pflegen
- Muße und Genuss
- Körperkontakt
- Grenzen wahrnehmen und setzen
- Medien-Nutzung
- Medikamenten-Nutzung
- Schlaf
- Scheitern können, Krisen bewältigen

Burnout vorbeugen - aber wie?

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

08.06. - 09.06.2020

14.12. - 15.12.2020



„Die Menschen werden durch Geschichtswerke weise, durch Dichter geistreich, durch Mathematik scharfsinnig, durch Naturwissenschaft tief, durch Moral ernst, durch Logik und Rhetorik schlagfertig.“

Lord Thomas Babington Macaulay

Rhetorik

Die Kunst zu überzeugen und sich durchzusetzen

Rhetorik ist die Kunst, Inhalte wirkungsvoll und zugleich überzeugend darzubieten. Wie das mit Satzbau, Stimmführung und Körperhaltung beeinflusst wird, ist Thema dieses Seminars. Die Gestaltung unserer zwischenmenschlichen Beziehungen durch unsere Kommunikation und die Wahl unserer rhetorischen Mittel entscheidet darüber, ob und wie wir unsere Ziele definieren und letztendlich erreichen. Dies gilt sowohl im beruflichen oder auch im privaten Bereich. Der Einsatz rhetorischer Mittel, wie die enorm wichtige Gesprächsvorbereitung, die Power von Storys, die klare Strukturierung des Gesprächsverlaufs und nicht zuletzt der bewusste Einsatz unserer Körpersprache zeigen dabei auf, wie Sie ästhetisch anspruchsvoll und moralisch integer in unterschiedlichsten Situationen kommunizieren können.

Ziel

Sie lernen die theoretischen Grundlagen der Rhetorik in all ihren Facetten kennen. Dieses Wissen kann einerseits als Werkzeug zur Analyse genutzt werden und soll helfen, Gesprächsthemen, Gesprächssituationen, Gesprächspartner und natürlich sich selbst besser zu verstehen. Andererseits kann die erkenntnisfördernde Macht der Sprache durch die Rhetorik gelenkt und nutzbar gemacht werden. Dies bildet die Grundlage für verantwortungsvolles Kommunikationsverhalten. Des Weiteren wird ein Wissen vermittelt, das es ermöglicht, Kommunikationssituationen so zu gestalten, dass sie im Sinne des Sprechers effektiv und erfolgreich sind. Es geht hier um die Frage, wie die eigene Wirkung optimiert und in welcher Form Inhalte überzeugend dargestellt werden können.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Projekt- und Teamleiter

Methoden

Wissensinput, Schauspieltechniken- und Methoden, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Gesprächssimulationen, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Lernspiele

Schwerpunkte

Reflektieren

- Wie wirkt der Mensch?
- Verbaler Ausdruck
- Nonverbaler Ausdruck
- Paraverbaler Ausdruck
- Kongruentes und inkongruentes Verhalten

Konzentrieren

- Warum sich zuerst auf den Gesprächspartner konzentrieren?
- Kriterien zur Analyse des Gesprächspartners
- Zuhörtechnik
- Taktisches Zuhören

Informieren

- Was ist rhetorisch richtige Informationsvermittlung?
- Kriterien der Verständlichkeit
- Induktiver und deduktiver Äußerungsaufbau
- Direktive und non-direktive Formulierung

Überzeugen

- Engagement
- Was ist ein Argument?
- Argumentationstendenzen
- Argumentationsrichtungen
- Mit Beispielen und Formulierungen überzeugen

Lenken

- Ist Lenken Manipulation?
- Lenkungstechniken
- Frageformen
- Reaktion auf kritische Fragen
- Fragetypen
- Unterscheidung von Vor- und Einwänden und ihre Behandlung

Durchsetzen

- Was bedeutet „sich durchsetzen“?
- Kontroverse Gesprächssituationen meistern
- Andere unterbrechen – selbst nicht unterbrochen werden
- Umgang mit emotionalen Angriffen
- Schlagfertigkeit

Rhetorik

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

08.01. - 09.01.2020

14.09. - 15.09.2020



*„Um klar zu sehen,
genügt ein Wechsel der Blickrichtung.“*

Antoine de Saint-Exupéry

Feedback

Wie wirke ich

Welche Auswirkungen hat der erste Eindruck und was bewirkt der Letzte. Wahrnehmungsprozesse sind dafür verantwortlich, wie wir von unserem Gegenüber eingeschätzt bzw. eingestuft werden. Wissen Sie wirklich wie Sie in verschiedenen Situationen wirken? Welche Handlungs-alternativen haben Sie in beruflichen oder privaten Situationen und welchen Eindruck würden diese hinterlassen? Je größer Ihr Verhaltensrepertoire wird, um so eher sind Sie in der Lage, situativ und damit erfolgsversprechend zu agieren und reagieren. Gleichzeitig treiben Sie damit Ihre Persönlichkeitsentwicklung voran.

Ziel

Die Teilnehmer werden durch Feedbackprozesse und Coachingtools in ihrer Persönlichkeitsentwicklung unterstützt, um im Beruf und im Privatleben befriedigende und erfolgsversprechende Situationen zu schaffen. Basis für die Standortbestimmung ist der vor dem Training ausgefüllte und ausgewertete Myers-Briggs Typenindikator, das weltweit am häufigsten eingesetzte Persönlichkeitsinstrument.

Zielgruppe

Alle die an ihrer Persönlichkeitsentwicklung arbeiten möchten

Methoden

Wissensinput, Rollenspiele, Kleingruppenarbeiten, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Feedback, Coachingtools

Schwerpunkte

- Der erste Eindruck
- Wie wirke ich auf andere
- Was passiert während des Wahrnehmungsprozesses
- Feedbacksituationen schaffen
- Standortbestimmung
- Abgleich von Selbstbild und Fremdbild
- Einführung in den Myers-Briggs Typenindikator Ableitung des eigenen Stärkenprofils
- Ansatzpunkte für Veränderungen identifizieren
- Handlungsalternativen finden und trainieren

Feedback

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

11.05. - 12.05.2020

08.10. - 09.10.2020



„Wenn die Zeit kommt, in der man könnte, ist die vorüber, in der man kann.“

Marie von Ebner-Eschenbach

Work-Life-Balance

Zeit- und Lebensmanagement

Wer im Beruf täglich hohen Anforderungen gerecht werden muss, hat allen Grund dazu, sich intensiv um seine persönliche „Leistungsbilanz“ zu kümmern. Nur in einem optimal ausgewogenen System können Sie motiviert und ausdauernd Ihren persönlichen Zielen im Beruf folgen. Um der Komplexität in Beruf und Privatleben gerecht zu werden, ist es wichtig, sich über seine persönlichen Ziele im Klaren zu sein sowie Anforderungen und Bedürfnisse in Einklang zu bringen. Dadurch gewinnen Sie Kraft und innere Ruhe. In diesem Training nehmen Sie sich eine persönliche Auszeit, überprüfen Ihre Gewohnheiten, bestimmen Ihren beruflichen und privaten Standort und setzen Ziele, um neue Wege zu betreten. Sie erschließen Ihre persönlichen Kraftquellen und gewinnen mehr Energie und Präsenz für Beruf, Familie, Freunde.

Ziel

Ziel des Seminars ist es, sowohl die Transparenz über eigene Wahrnehmungs- und Handlungsprozesse zu erhöhen als auch verdeckte Ressourcen und Strategien für die Gestaltung einer gesunden und nachhaltig wirksamen Work-Life-Balance aufzudecken, zu entwickeln und zu fördern.

Sie erfahren in diesem Kurs, wie Sie Ihre persönlichen Werte erkennen. Sie lernen Ihr Leben mit Effektivität so zu vereinfachen, dass sich neue Zeitfenster für Ihren persönlichen Ausgleich ergeben. Sie setzen klare Prioritäten und bringen damit Ihr Job- und Arbeitsleben in Einklang. Sie finden die Ursachen dessen, was Sie jetzt daran hindert, die Balance zu erreichen und finden kreative Lösungen dafür. Sie stabilisieren neu Gelerntes, so dass es zu einem festen Bestandteil Ihres Lebens wird. Abschließend integrieren Sie die erarbeiteten Ergebnisse und beginnen direkt damit, einen Rhythmus für Ihre neue Work-Life-Balance zu finden.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchskräfte und alle, die mit ihrem Zeit- und Selbstmanagement nicht in Balance sind.

Methoden

Trainer-Input, lösungsorientierte Selbstreflexion, Gruppen- und Einzelarbeit, Interviews, Feedback-Gespräche, kollegiale Beratung.

Schwerpunkte

Sich Klarheit über die inneren Ressourcen verschaffen

- Was sind Ihre persönlichen Werte, und welches Wertesystem hat Sie geprägt?
- Welches Bild haben Sie von sich selbst?
- Ihre Motivationsstruktur und Ihre inneren Antreiber
- Die versteckten Akteure: Im Wechselspiel zwischen eigenen Erwartungen und äußeren Anforderungen.
- Welche Bereiche in Ihrem Leben sind über-/ unterrepräsentiert und welches sind Faktoren und Werte, die dazu führen
- Die unterschiedlichen Gesichter Ihrer Persönlichkeit: Wie Sie der Umwelt begegnen

Das System der äußeren Bedingungen und inneren Ansprüche reflektieren

- Wofür werden Sie eigentlich bezahlt?
- Wie viel lassen Sie sich aufhalsen?
- Was erwarten die Menschen in Ihrem Job von Ihnen?
- Was wünscht sich Ihr Partner von Ihnen?
- Wer braucht Sie noch?
- Was erwarten Sie selbst von sich?
- Ihre materiellen und immateriellen Abhängigkeiten

Ziele konkretisieren und aktualisieren

- Wohin wollen Sie in den nächsten Monaten und Jahren
- Was wollen Sie geschaffen haben?
- Wohin wollen Sie sich persönlich entwickelt haben?
- Wovon Sie immer geträumt haben
- Was wollen Sie ganz für sich erreicht haben?

Strategien, um sicher Ihre Ziele zu erreichen

- Work-Life-Balance als Prozessmanagement: Fünf Schritte zum Erfolg
- Welche Hürden werden Sie überwinden?
- Bewahren Sie sich Ihre Freiheit

Work-Life-Balance

Dauer 2 Tage

Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

06.04. - 07.04.2020

09.12. - 10.12.2020



„Im richtigen Ton kann man alles sagen, im falschen nichts. Die Kunst ist es, den richtigen Ton zu treffen.“

George Bernard Shaw

Stimm- und Sprechtraining

Mit Ihrer Stimme überzeugen

Eine wichtige Anforderung in vielen Berufssituationen ist es, Inhalte überzeugend und nachhaltig zu vermitteln. Ein wesentlicher Faktor hierfür ist die Überzeugungskraft Ihrer Stimme. Deshalb ist das gezielte Nutzen der Ausdrucks- und Modulationsmöglichkeit der Stimme von großer Bedeutung, um andere Menschen anzusprechen, zu erreichen und um Inhalte erfolgreich zu vermitteln.

Besonders in Berufssituationen mit hoher Stimmbelastung, in der Sie jederzeit über eine gesunde, tragfähige und selbstsichere Stimme verfügen müssen, ist es zudem notwendig das Sprechverhalten sorgsam und nicht zu belastend zu gestalten.

Ziel

Sie lernen Ihre Stimme entsprechend Ihrer Sprechanforderung zu trainieren und zu pflegen. Durch die individuelle Analyse Ihrer Stimme mittels Sprachaufzeichnungen lernen Sie die Stärken und Entwicklungspotenziale Ihrer Stimme kennen. Mit gekonnter Stimmführung, Sprechweise und Körperhaltung sind Sie in der Lage, Ihre persönliche Wirkung durch Präsenz und Überzeugungskraft im Gespräch und in der Präsentation zu steigern. Sie erleben den Zusammenhang von Körperhaltung, -spannung, Atmung und Stimmwirkung und können diesen bewusst nutzen, um Ihre Stimme zielführend und situationsgerecht einzusetzen. Mit speziellen Techniken aus dem Schauspieltraining optimieren Sie Ihre persönliche Wirkung durch die Qualität und Wirkungskraft der Sprechstimme.

Zielgruppe

All diejenigen, die in ihrem Beruf darauf angewiesen sind, mit einer wohlklingenden gesunden und tragfähigen Stimme zu überzeugen.

Methoden

Sprachaufzeichnungen für die individuelle Stimmanalyse, Trainerinput, Kleingruppenarbeit, Selbstreflexion, Atem- und Stimmübungen, praxisorientierte Schauspieltechniken und -methoden zur Sprechtechnik, Mimik, Gestik, Ausdruck, Präsenz, individuelle Übungen zur Nachhaltigkeit

Schwerpunkte

Stimmanalyse

- Sprachaufzeichnung
- Stärken und Entwicklungspotenziale der eigenen Stimme

Optimale Stimmwirkung durch gesunden Stimmeinsatz

- Grundlagen einer stimschonenden Sprechweise
- Körperspannung / Entspannung
- Tiefenatmung
- Normalsprechlage
- Stimmresonanz
- Artikulation

Authentizität und Glaubwürdigkeit

- Grundlagen einer authentischen Sprechweise
- Wechselwirkungen von Stimme, Körper, Gedanken und Emotionen

Wirkungsvoller Stimmeinsatz in unterschiedlichen Berufssituationen

- Präsenz durch bewusste Stimmführung, Körperhaltung und Blick
- Nutzen stimmlicher Gestaltungsmittel
- Aufmerksamkeit erzeugen, lenken und halten
- Überzeugende Vermittlung von Inhalten und Entscheidungen im Dialog

Stimm- und Sprechtraining

Dauer 2 Tage

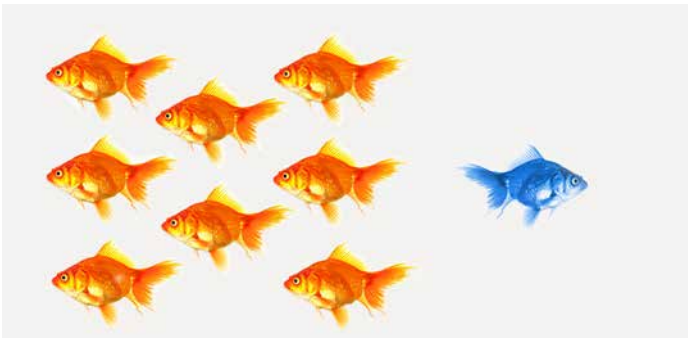
Preis 950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

04.05. - 05.05.2020

17.09. - 18.09.2020



*„Allen Fortschritt verdanken wir den Unzufriedenen.
Zufriedene lieben keine Veränderung.“*

Salvatore Quasimodo

Change Manager Ausbildung

Erfolgsfaktoren im Veränderungsprozess

Wie schnell und vor allem wie erfolgreich ein Veränderungsprozess strukturiert und durchgeführt wird, entscheidet heute vielfach über die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. Deshalb ist es für alle, die derartige Prozesse initiieren und gestalten, von ganz besonderer Bedeutung die Wirkungsweisen und Ansatzpunkte zu kennen. Nur der gezielte Einsatz dieser speziellen Tools führt zum gewünschten "Change-Erfolg". Unser Fokus liegt dabei auf der Kommunikation, denn mit ihr steht und fällt die Realisierungschance jedes Veränderungsprozesses.

Ziel

Das Wissen um die Konzeption und die Begleitung von Veränderungsprozessen wird heute zunehmend bei Führungskräften und Mitarbeitern vorausgesetzt. Wer hier entsprechende Kenntnisse und Erfahrungen vorweisen kann, wird bei strategischen Veränderungsprozessen im Unternehmen eine Schlüsselposition einnehmen. In Zukunft wird Change Know-how zum Basiswissen im beruflichen Alltag zählen und zu den unverzichtbaren Managementstrategien gehören.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld der Teilnehmer, Diskussionen

Schwerpunkte

Change Know-how

- Begriffsdefinition Change Management
- Werkzeuge und Methoden des Change Managements
- Typologie von Veränderungsprozessen
- Grundsätze erfolgreicher Veränderungsprozesse:
7-Stufen Veränderungsfahrplan
- Veränderungsstrategien
- Erfolgsfaktoren im Veränderungsprozess
- Projektmanagement und Controlling

Organisation & Team

- Systemische Organisationsentwicklung
- Teamphasen und -strukturen
- Gruppendynamik
- Phasen des Veränderungsprozesses
- Umgang mit Widerstand und Angst
- Change Design und Kommunikationskonzepte

Kommunikation & Führung

- Kommunikationstheorien und Wahrnehmung
- Schwierige Gespräche führen
- Nonverbale Kommunikation
- Macht und Führung
- Führungstechniken im Veränderungsprozess
- Motivation in schwierigen Situationen

Konfliktbehandlung

- Konfliktarten und ihre Entstehung
- Der Sinn von Konflikten im Veränderungsprozess
- Konfliktverläufe
- Konfliktgespräche

Abschlusspräsentationen

Change Manager Ausbildung

Dauer 12 Tage, 4 Module á 3 Tage, insg. 92 Unterrichtsstunden, Seminarbeginn ist jeweils um 9 Uhr, Ende am Donnerstag und Freitag um 18 Uhr, Samstag um 17 Uhr.

Preis 3.300,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

1. Modul: Do. 20.02. - Sa. 22.02.2020

2. Modul: Do. 14.05. - Sa. 16.05.2020

3. Modul: Do. 10.09. - Sa. 12.09.2020

4. Modul: Do. 26.11. - Sa. 28.11.2020

Der Aikido Weg

Konflikte nachhaltig lösen

Wie wäre es, wenn wir in Konflikten nicht Probleme und Hindernisse, sondern Herausforderungen und Möglichkeiten sehen würden?!

Die Kampfkunst AIKIDO bietet nicht nur eine philosophische Grundlage, sondern auch konkrete Übungen, sich der Herausforderung eines Angriffs (Konflikts) zu stellen und die eigenen Handlungsmöglichkeiten zu erforschen.

Ein paar Kernaussagen können die Grundprinzipien des Aikido deutlich machen:

- Ein Angriff wird nicht als „Kampfansage“ aufgefasst, sondern als „Energiegeschenk“.
- Die Energie eines Angriffs wird so genutzt, dass Angreifer und Verteidiger in Übereinstimmung kommen.
- Es gibt keine Gewinner und Verlierer, und niemanden der Schaden nimmt.

Die Grundhaltung im Konflikt ist so, dass man einen Kampf zwar aufnimmt, ihn aber nicht fortführt, d.h. man lässt sich nicht in eine Kampfhandlung verwickeln.

Diese Grundprinzipien werden im Training aufgenommen und in verbale Ausdrucksformen übersetzt, um neue Perspektiven in der Konfliktlösung zu eröffnen.

In einfachen Bewegungsaufgaben, meistens Paarweise, haben die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, sich selbst in Konfliktsituationen wahrzunehmen, ihren Bewegungsspielraum zu erforschen und ihre Handlungsmöglichkeiten zu verbessern.

Diese sehr eindrücklichen Erfahrungen werden im Anschluss für die Erarbeitung von Handlungsoptionen im Konfliktfall genutzt, um das eigene Verhaltensrepertoire zu erweitern. Sie erfahren was es bedeutet einen Angriff anzunehmen, zu transformieren und die Energie zur Beziehungsgestaltung zu nutzen.

Voraussetzung dafür ist Vertrauen in die eigene Fähigkeit zur Konfliktlösung.

Sie lernen, sich aus der Angriffslinie zu bringen, ohne die Flucht zu ergreifen und ohne den Angriff zu erwidern. Vielmehr wird eine Position eingenommen, die es ermöglicht, die Sichtweise des Angreifers einzunehmen ohne seine eigene aufzugeben. Dadurch wird die Basis für eine Beziehungsaufnahme geschaffen.

Sie erleben die Bedeutung vom rechten Augenblick und von angemessener, als natürlich empfundener Distanz. Was das Timing angeht, so gibt es kein „fast richtig“, und mit einer angemessenen Distanz zeigt man Respekt und Wertschätzung für sein Gegenüber.

In den Übungen geht es um die Vermittlung von Techniken Konflikte respektvoll zu verbalisieren, durch die Erprobung und Anwendung verschiedener Optionen seinen eigenen Weg zu finden, unterstützt von den tiefgreifenden Erfahrungen die in den Aikidoübungen gesammelt werden.

Dabei kommen viele der Eigenschaften, die durch Aikido-Übungen gefördert und geschärft werden, wie z.B. die Wahrnehmung und Handlungsfähigkeit zum Tragen. Dazu zählen auch: Vertrauen, Offenheit, Empathie, Sensibilität, Intuition, Durchsetzungsvermögen, Wahrnehmung des Augenblicks und Belastbarkeit.

Das Training spricht durch seinen ganzheitlichen Ansatz auch die tiefen und verborgenen Schichten der Persönlichkeit an und sorgt so dafür Handlungsoptionen nachhaltig zu verankern, nicht zuletzt durch tiefgreifendes Erleben gänzlich neuer Perspektiven.

Zielgruppe

Führungskräfte und alle die sich mit Konfliktlösung beschäftigen

Methoden

Wissensinput, Aikidotechniken, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse, Coaching Techniken, Feedback

➤ weiter auf Seite 49

Aikido

Dauer 2 Tage

Preis 1.950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

18.06. - 19.06.2020

10.12. - 11.12.2020



*Die drei Schriftzeichen AI KI DO:
„Weg der Harmonisierung der Lebensenergie“*

*Ziel ist es, die Innere und Äußere Welt in
Übereinstimmung zu bringen.*

Teil 2/2

Der Aikido Weg

Aikido Leitung

Entwickelt wurde das Training von Ina Jachmann der Geschäftsführerin der TrainerSocietät Berlin gemeinsam mit der Aikido Trainerin Ulrike Serak.

Ulrike Serak

Berufliche Stationen

Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Musik- und Tanzpädagogik Sporthochschule Köln, Diplom Sportlehrerin am Gymnasium, Lehrauftrag FU Berlin, Gastdozentin an der UDK Berlin im Studiengang „Zeitgenössischer Tanz, Kontext, Choreographie“, Leitung von Aus- und Fortbildungen beim Kammergericht Berlin, Gründung und Leitung einer Aikidoschule in Berlin, seit 1998 als gemeinnützige GmbH



Erfahrungen

Aikido-Ausbildung bei führenden Aikidomeistern in Japan und Europa, als erste Frau in Deutschland 2006 zum 5. Dan graduiert. Zen Unterweisung bei einem der anerkanntesten Zen Meister Japans, seit 1993 jährliche Aufenthalte als Laiennonne im Hosshinji in Japan.

Aikido

Dauer 2 Tage

Preis 1.950,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Berlin

Termine

18.06. - 19.06.2020

10.12. - 11.12.2020



„Wer A sagt, der muss nicht B sagen.
Er kann auch erkennen, dass A falsch war.“

Bertolt Brecht

Pferdegestütztes Führungstraining

„Authentisch Führen“

Dieses Führungstrainings ist erlebnis- und handlungsorientiert. Der Schwerpunkt liegt auf praktische Übungen, die sinnvoll aufeinander aufbauen. Sie lernen mit Kopf, Herz und Hand: intensiv, mit Spaß und nachhaltiger Wirkung! Denn durch Handeln erworbene Erkenntnis, das „Handlungswissen“, wird im Gehirn stärker verankert als rein kognitiv Erlerntes. Die Arbeit mit Pferden unterstützt wirksam Ihre Selbstreflexion: Sie verfeinern Ihre Wahrnehmung für sich selbst und erkennen Ihre Wirkung auf andere.

Wir bieten Ihnen ein Führungstraining, in dem Sie mit einem außergewöhnlichem Medium, einer erlebnisorientierten Methode sowie erfahrenen, zertifizierten Trainern zusammenarbeiten.

Grundlagen

Erfahrungen im Umgang mit Pferden sind nicht erforderlich. Die Pferde werden nicht geritten, alle Übungen finden am Boden statt. Da es überwiegend ein Outdoor-Training ist, werden feste Schuhe und warme, wetterfeste Kleidung empfohlen.

Ziel

Nicht darüber reden oder lesen. Leadership „live“ erleben!

Sie erleben ganz klar, eindeutig und undiplomatisch, wie Sie Barrieren überwinden, authentisch sind und bleiben, Charisma entwickeln: es ist experimentelles, selbst bestimmtes Lernen. Es bringt Ergebnisse in kurzer Zeit, und es wirkt nachhaltig. Was Sie mitnehmen:

- Mehr Respekt sich selbst und anderen gegenüber
- Kreativität bei Herausforderungen und Barrieren
- Zielbewusstsein und Zielorientierung
- Ein besseres Fingerspitzengefühl in kritischen Situationen

Zielgruppe

Führungskräfte, Führungskräftenachwuchs, Leitende Angestellte, Personalverantwortliche, Abteilungsleiter, Bereichsleiter

Methoden

Theorie-Input, Praktische Übungen mit Pferden, 4-Perspektiven-Feedback, Geleitete Selbstreflexion, Erfahrungsaustausch, Transfersicherheit durch klare Zieldefinition

Back to the roots: Dieses Führungstrainings mit Pferden ist eine erlebnisreiche, punktuelle Auszeit vom Alltag Ihrer schnelllebigen Arbeitswelt.

Schwerpunkte

Führung heute läuft mehr denn je über Persönlichkeit, Glaubwürdigkeit, Gegenseitigkeit und besonders über Vertrauen. Es geht um Haltung und Authentizität. Das Training mit unseren Pferden hilft Ihnen, Ihre Führungsqualitäten zu erkennen und zu verbessern. Mit viel Spaß und einem nachhaltigen Erfolg. Sie erleben sich in praktischen Übungen:

- Was will ich? Führen oder geführt werden
 - Was strahle ich unbewusst als Führungsperson aus?
- Ziele erreichen, Barrieren überwinden
 - Wie fühlt es sich an, meine tatsächlichen Hindernisse zu überwinden?
- Respekt und Vertrauen
 - Gelingt mir der Wechsel zwischen respektvoller Distanz und vertrauensvoller Nähe?
- Wirkung unterschiedlicher Führungspositionen
 - Wenn Pferde über Führung sprechen könnten?
 - Wie gestalte ich meine augenblickliche Führungssituation?

Pferdegestütztes Führungstraining

Dauer

1 Tag pferdegestütztes Führungs-Outdoor-Training (bei Regen steht selbstverständlich eine Halle zur Verfügung)

jeweils von 10 bis 18 Uhr

Ort Nähe Hamburg

Leistung und Preis

690,00 € zzgl. MwSt.

- Transfer der Seminarerkenntnisse in den beruflichen Alltag
- Trainer, Pferde, Location, Versicherung
- Getränke, Snacks, Mittagessen
- Aufgrund des hohen Praxisteils mit 3-6 Teilnehmern

Termine

20.04.2020

25.09.2020



„Ohne Begeisterung ist noch nie etwas Großes geschaffen worden.“

Ralph Waldo Emerson

Pferdegestütztes Teamtraining

Gemeinsam Großes bewegen

Unser Teamtraining oder „Team Building“ kann als einmalige „Initialzündung“ oder ebenfalls als längerfristige Entwicklungsmaßnahme gebucht werden. Die Pferde wirken als Medium und Katalysator. Erleben Sie ein Teamtraining mit diesem außergewöhnlichem Medium, einer erlebnisorientierten Methode und ausgebildeten und erfahrenen Trainern.

Das Training beginnt mit einer Annäherung an die Pferde, um zunächst eine vertrauensvolle Basis zu schaffen. Es folgen aufeinander aufbauende Einzel- und Teamübungen mit verschiedenen thematischen Schwerpunkten, abgestimmt auf die Situation und Zielsetzung Ihres Teams. Das Team kann sofort Handlungsalternativen erproben und erhält von den Pferden ein direktes Feedback. Der Fokus bei diesem pferdegestützten Training liegt zum einen auf beobachtbares Verhalten jedes einzelnen Teilnehmers sowie auf das Verständnis untereinander.

Erfahrungen im Umgang mit Pferden sind nicht erforderlich. Die Pferde werden nicht geritten, alle Übungen finden am Boden statt.

Ziel

Diese Personalentwicklungsmaßnahme soll den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die Komplexität des Teamworkprozesses auf eine außergewöhnlich intensive Art und Weise deutlich machen. Ziel ist auch zu Erfolg versprechender offener Kooperation motivieren und notwendige Veränderungsprozesse einleiten.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Teamleiter, Projektleiter, Personalverantwortliche

Methoden

Theorie-Input, Praktische Übungen mit Pferden, 4-Perspektiven-Feedback, Geleitete Selbstreflexion, Erfahrungsaustausch, Transfersicherheit durch klare Zieldefinition

Back to the roots: Dieses Teamtrainings mit Pferden ist eine erlebnisreiche, punktuelle Auszeit vom Alltag Ihrer schnelllebigen Arbeitswelt.

Schwerpunkte

- Teamgeist und Leadership
- Kreativität und Verantwortung
- Fingerspitzengefühl und Durchsetzungsvermögen
- Intuition und Zielorientierung
- Körpersprache und mentale Präsenz

Die genauen Themen Ihres pferdegestützten Teamtrainings können gern in einem persönlichen Bedarfs- und Zielgespräch näher geklärt werden.

Pferdegestütztes Teamtraining

Dauer 2 Tage

Preis 980,00 € zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

Ort Nähe Hamburg

Termine

29.06. - 30.06.2020

03.09. - 04.09.2020



Teil 1/2

Führungskräfte Retreat

Führung braucht Auszeit

Führungskräfte sind mit komplexen Aufgaben betraut, die nicht selten einen Spagat erfordern zwischen den Anforderungen, die von außen gestellt werden und den ureigensten Bedürfnissen. Mit anderen Worten: In der heutigen Zeit ist Selbstmanagement eine Schlüsselkompetenz. Trotz hoher Anforderungen die Führungskräfte ganz „selbstverständlich“ zu bewältigen haben, nicht auszubrennen, erfordert eine gute Selbstkenntnis. Dazu gehört auch das Wissen um die eigenen Grenzen und die Fähigkeit diese auch einzuhalten. Dieses Spannungsfeld auszubalancieren, ist bereits eine wesentliche Führungsaufgabe. Das Retreat-Konzept basiert auf dem systemischen Verständnis von Motivation und Führung, in dem das Selbst die zentrale Rolle spielt. Hier kommen als Führungsinstrumente Vorbildfunktion, Feedback, Zielvorgaben und Anerkennung zum Einsatz. Die Zentrierung des Selbst, also das Besinnen auf das innere Geschehen und die anschließende Auseinandersetzung mit den Erkenntnissen, ist die Voraussetzung dafür, als Führungskraft Vorbild sein zu können. Dahinter steht die Annahme den blinden Fleck so weit als möglich zu verkleinern, um als Führungskraft Orientierung geben zu können.

Während des 5-tägigen Retreats haben Sie die Möglichkeit durch Yogaübungen und Meditation einen Rahmen zu schaffen, in dem Achtsamkeit und die Beruhigung des Geistes die Basis bieten, altgewohnte Gedankenmuster zu verabschieden und durch Perspektivenwechsel neue Handlungsoptionen zu entwerfen. Dies geschieht vor dem Hintergrund, Fragen des Selbstkonzeptes, sowie Verhaltensmuster zu reflektieren und durch Einzel- oder Gruppencoaching zu bearbeiten.

Die 3 Elemente des Retreats

Körper – Zeit für Bewegung

Durch gemäßigte Yogaübungen kommen Sie wieder in Kontakt mit dem Atem, dem Ursprung der Lebensenergie. Sie bringen Bewegung und Atem in Einklang und lernen Ihre Achtsamkeit auch in Bewegung zu fokussieren. Außerdem dienen die Yogaübungen dazu, sich auch auf der körperlichen Ebene zu entspannen und so die Voraussetzung zu schaffen, Zugang zu allen Ebenen unseres Seins zu bekommen.

Geist – Zeit für sich und Zeit für den Austausch

Eine ausgewogene Kombination von Einzel- und Gruppencoachings ermöglicht die Initiierung von Reflexionsprozessen zu Themen, die Ihre Performance als Führungskraft ausbauen. Dafür stehen Coaching-Settings zur Verfügung sowie die Formate der kollegialen Beratung und der systemischen Aufstellungsarbeit. Vor einem systemischen Hintergrund haben Sie die Möglichkeit Ihr Selbstmanagement zu optimieren, um Ihr Handlungsrepertoire als Führungskraft zu stärken und zu erweitern.

Seele – Zeit der Ruhe

Während der Meditationseinheiten nehmen Sie sich Zeit Ihre Gefühle urteilsfrei wahrzunehmen, indem Sie achtsam in Ihren Körper hinein spüren. Sie nehmen einfach nur wahr, was da ist, kämpfen nicht dagegen an und analysieren es auch nicht, sondern akzeptieren die Emotionen und damit sich selbst. So lassen sich langfristig durch die veränderte Art der Wahrnehmung Gedankenketten unterbrechen und der Weg wird frei für die Entstehung und das Testen von Handlungsalternativen.

› weiter auf Seite 55

Führungskräfte Retreat

Dauer

Seminarbeginn ist am
1. Tag um 11 Uhr, Ende am
Freitag um 16 Uhr

Preis

4.900,00 € zzgl. MwSt.
Im Preis ist die Verpflegung enthalten
(Vollpension). Die Unterkunft ist vor Ort
zu bezahlen

Mallorca

4 Sterne Hotel, ca. 3km von Binissalem
entfernt gelegen
Mi. 15.04. - So. 19.04.2020
Mi. 18.11. - So. 22.11.2020



„Was ohne Ruhepausen geschieht,
ist nicht von Dauer.“

Ovid

Teil 2/2

Führungskräfte Retreat

Benefit: Energie und Ideen tanken

Persönliche Auszeit für Reflexion und Achtsamkeit

Das Retreat bietet Raum für das Aufspüren der inneren Ressourcen, die in uns allen vorhanden sind, aber durch den Alltag und seinen Stress nicht selten so überlagert sind, dass uns der unmittelbare Zugang verloren gegangen ist. So können sich Reflexion und Introspektion im geschützten Raum, in Begleitung erfahrener Coaches frei entfalten.

Inspirierende Umgebung

Vor der Kulisse der abwechslungsreichen Insel Mallorca haben Sie die Möglichkeit im Kreise anderer Führungskräfte aus einem achtsamen entspannten Zustand heraus Fragen zu Selbstbild und Führung zu reflektieren und sich in angenehmer Umgebung zu entspannen.

Zurückgewinnung der inneren Balance durch einen ausgewogenen Wechsel von Meditation

Bewegung und Reflexion

Das Ziel dieser Tage ist es, Unbewusstes zu klären und sich zu zentrieren, um so das innere Gleichgewicht nachhaltig zu stärken und mit einer bewussteren inneren Haltung in den Alltag zurückzukehren. Außerdem ist hier Raum und Zeit Führungsprozesse tiefer zu verstehen und persönliche Kompetenzen zu deren Optimierung wahrzunehmen.

Professionellen Begleitung der eigenen Themen

Dafür verbindet diese Veranstaltung bewährte Coaching-Methoden, Meditation und Yoga mit der Idee des Retreats, dem zeitlich begrenzten Rückzug vom Alltag. Die erfahrenen Leiter geben Impulse und Übungen aus dem weiten Bogen von Meditation, Spiritualität und einem systemischen Führungsverständnis.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen

Methoden

Yoga, Meditation, Kleingruppenarbeiten, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Kollegiale Beratung, Systemisches Coaching, Transfer auf das Arbeitsumfeld der Teilnehmer, Diskussionen

Retreat Leitung

Ina Jachmann & Team (Psychologe, Yogalehrer, MBSR Trainer)

Führungskräfte Retreat

Dauer

Seminarbeginn ist am
1. Tag um 11 Uhr, Ende am
Freitag um 16 Uhr

Preis

4.900,00 € zzgl. MwSt.
Im Preis ist die Verpflegung enthalten
(Vollpension). Die Unterkunft ist vor Ort
zu bezahlen

Mallorca

4 Sterne Hotel, ca. 3km von Binissalem
entfernt gelegen
Mi. 15.04. - So. 19.04.2020
Mi. 18.11. - So. 22.11.2020



„Das Ziel eines Konflikts oder einer Auseinandersetzung soll nicht der Sieg, sondern der Fortschritt sein.“

Joseph Joubert

Kompetenz entwickeln im Konfliktgespräch

Ein Konfliktgespräch erfolgreich zu führen, setzt ein hohes Maß an emotionaler Kompetenz voraus, da die Bereitschaft notwendig ist, die eigene Perspektive in Frage zu stellen und andere Sichtweisen zuzulassen. Diese Metaperspektive ist Voraussetzung, um im Konfliktfall interessenorientierte Lösungen zu finden, die die Bedürfnisse beider Parteien berücksichtigen und dadurch die Beziehung dauerhaft stärken. Was ist dafür notwendig? Gut vorbereitet in das Klärungsgespräch zu gehen, die Phasen der Konfliktklärung zu beachten und das Gespräch nachzubereiten. Wenn diese Punkte beachtet werden, ist ein großer Schritt getan, Konflikte als Chance für eine bessere Zukunft nutzen zu können und die Qualität des Miteinanders erheblich zu verbessern.

Ziel

Am Ende des Trainings haben Sie eine Vorstellung davon, wie Konfliktgespräche erfolgreich aufgebaut werden und Sie bekommen einen Eindruck davon, welche Schritte im Vorfeld getan werden müssen bevor überhaupt eine Klärung möglich ist. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, in welcher Grundhaltung mit der Konfliktklärung begonnen wird, d.h. wie gut wir es schaffen, unsere Gedanken und Emotionen aus der Metaperspektive zu betrachten. Erst wenn dieser Schritt erfolgreich absolviert ist, ist der Weg frei, Lösungen für die Bedürfnisse beider Seiten zu finden.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte und Mitarbeiter, die in und mit Gruppen bzw. Teams arbeiten.

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

- Klärung der eigenen Haltung zu Konflikten
- Das AIKIDO Prinzip in der Konfliktbewältigung
- Vorbereitung des Konfliktgesprächs – Was gilt es im Vorfeld zu beachten
- Durchführung – Welche Phasen durchläuft ein Konfliktgespräch
- Die Gesprächsnachbereitung als Rückfallprophylaxe

Kompetenz entwickeln im Konfliktgespräch

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

22.01.2020

17.12.2020



„Es ist besser, nicht auf seinen persönlichen Ansichten zu beharren, sondern mit dem Gegenüber in einen Dialog zu treten.“

Dalai Lama

Gesprächssimulation

In Verbindung mit der Buchung von Trainings und Coachingleistungen bieten wir alle 2 Monate einen Termin zur Gesprächssimulation an, in dem ausschließlich trainiert wird, die eigenen Handlungsoptionen in schwierigen Situationen zu erweitern. Das können Konfliktgespräche sein, Gespräche mit schwierigen Mitarbeitern oder auch Gespräche, die im Rahmen eines Veränderungsprozesses geführt werden müssen. Dieses Setting dient ausschließlich dem Ausprobieren und Üben in einer Gruppe von maximal 6 Teilnehmern. Gearbeitet wird mit und an den Fällen der Teilnehmer. Der Trainer/Coach wird sich bei der Begleitung dieser Simulationsgruppen verschiedener Methoden aus Beratung, Training und Coaching bedienen. Teilnehmen kann jeder, der bei uns bereits ein Training oder Coaching absolviert hat und nun das erworbene Wissen im geschützten Rahmen ausprobieren möchte. Die Gruppen werden sich jedes Mal in wechselnder Zusammensetzung für 4 Stunden treffen.

Ziel

In der Gesprächssimulation werden eigene Einstellungen und Verhaltensweisen reflektiert, Sie lernen Gespräche zielorientiert zu führen und Strategien zu entwickeln, um schwierige Situationen zu meistern. Spezielle Gesprächstechniken tragen dazu bei, verbal und nonverbal auf der Sach- und Beziehungsebene sicher zu navigieren auch wenn die Stimmung emotional aufgeheizt ist.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter, die bereits an einem Training oder Coaching teilgenommen haben

Methoden

Feedbacktechnik, Rollenspiel, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken

Schwerpunkte

- Training des eigenen Gesprächsverhaltens in einer Simulationsgruppe
- Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires
- Analyse der eigenen Grundhaltung in der Gesprächssituation
- Kritische Gesprächssituationen gezielt steuern
- Mit der passenden Argumentationsstruktur punkten
- Strategien im Umgang entwickeln

Gesprächssimulation

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

19.02.2020

27.08.2020



„Den guten Steuermann lernt man erst im Sturme kennen.“

Seneca

Achtsam Führen im Wandel

Mitarbeiterführung in unternehmerischen Veränderungsprozessen stellt Führungskräfte oft vor besondere Herausforderungen. Zur Bewältigung dieser Aufgabe benötigen die Verantwortlichen besondere Kenntnisse und ein Handlungsrepertoire, das es ihnen ermöglicht, auch in den Phasen des Wandels erfolgreich zu führen. Besonderes Augenmerk liegt im Wandel darauf, das Engagement der Mitarbeiter für die Veränderung zu wecken, sowie Blockaden und Widerstände erfolgreich bearbeiten.

Viele Veränderungsprozesse scheitern zu einem maßgeblichen Teil daran, dass die Führungsmannschaft zeitlich und führungstechnisch überfordert ist. Die ausgelöste emotionale Dynamik als typische Begleiterscheinung bei betroffenen Menschen wird unterschätzt. Genau an diesem zentralen Erfolgsfaktor der Veränderung setzt das Training an. Gemeinsam werden Handlungsoptionen für die Führung entwickelt, denen die Dynamiken im Wandel zugrunde liegen.

Ziel

Das Training vermittelt Kenntnisse psychologische und soziale Mechanismen im Wandel zu verstehen, um erfolgreich agieren zu können, da dies der erfolgsentscheidende Faktor jedes Veränderungsprozesses ist. Sicherheit in der Führung setzt voraus zu begreifen, welche Effekte im Wandel auftreten und welche wichtigen psychischen Grundbedürfnisse befriedigt werden müssen, um die Mitarbeiter optimal zu stützen. Sie verschaffen sich Klarheit darüber, wo Sie als Führungskraft besonders gefordert sind und erhalten Lösungsansätze wie Sie ihre Mitarbeiter souverän durch die Herausforderungen eines komplexen Veränderungsprozesses führen. So lassen sich Motivation und Leistungskraft im Team auch in schwierigen Zeiten stärken.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken

Schwerpunkte

- Die emotionalen Reaktionen in den Phasen eines Veränderungsprozesses verstehen
- Bedürfnisse der Mitarbeiter erkennen
- Entwicklung von situationsadäquaten Handlungsoptionen während der Phasen
- Persönlichkeitsstrukturen und damit verbundene Haltungen zu Veränderungen erkennen und einbeziehen

Achtsam Führen im Wandel

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

28.05.2020

26.11.2020



*„Um von anderen verstanden zu werden,
muss man den anderen verstehen.
Um andere zu verstehen,
muss man zuvor sich selbst verstehen.“*

Paul Watzlawick

Die Kunst Nein zu sagen

Nein zu sagen fällt vielen Menschen schwer. Dahinter steckt zum Einen die Angst vor negativen Konsequenzen und zum Anderen kann die eigene Persönlichkeitsstruktur daran hindern. Im ersten Schritt des Trainings wird erforscht, wie der persönliche Anteil beschaffen ist und im nächsten Schritt wird gemeinsam ein Übungsprogramm entwickelt, wie die Hemmnisse abgebaut werden können, um sich künftig besser abzugrenzen. Wichtig ist zunächst die Erkenntnis, welche Verhaltensmuster sind aktiv, die mich daran hindern, nein zu sagen und wie kann ich mir künftig selber die Erlaubnis geben mich wertschätzend abzugrenzen. Um diesen Lernprozess zu initiieren, werden sogenannte „Miniskripte“, die zu typischen Verhaltensweisen führen analysiert, um daraus gemeinsam Strategien abzuleiten, die es ermöglichen, respektvoll nein zu sagen. So dient dieses Übungsprogramm letztlich zur Steigerung der persönlichen Balance, zur Optimierung der eigenen Zeitressourcen, Klärung des Miteinander und zur Stärkung der Authentizität.

Ziel

Im Vordergrund steht zu lernen, wie Abgrenzung wertschätzend möglich ist. Dies soll künftig dazu beitragen, eigenen Überforderungen vorzubeugen und das Beziehungsmanagement zu stärken. Wertschätzend nein zu sagen führt somit zur inneren Balance und zum anderen zu mehr Authentizität im Miteinander.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Transaktionsanalyse

Schwerpunkte

- Darf ich wirklich „Nein sagen“?
- Was hat die eigene Grundhaltung zum Leben mit dem „Nein sagen“ zu tun
- Bin ich nur gut, wenn ich jeden „Auftrag“ annehme?
- Mein persönlichen Antreiber – Miniskripte erkennen
- Rollenverständnis – versus Abgrenzung
- Die 7 Nein-sage Strategien zum Einstieg
- Mein persönliches Lernprogramm – Die sanfte Abgrenzung im Berufsalltag

Die Kunst Nein zu sagen

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

24.01.2020

14.10.2020



*„Nichts auf der Welt ist so mächtig
wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“*

Victor Hugo

Das Geheimnis der Selbstmotivation

Selbstmotivation ist der stärkste Handlungsantrieb, sie ermöglicht uns unsere Potenziale im Job und privat voll auszuschöpfen. Wie kann die eigene Motivation bewusst aktiviert werden, auch wenn die Rahmenbedingungen mal schwierig sind. Dies ist in der Regel erst dann möglich, wenn wir uns unserer Werte, Visionen, Ziele bewusst werden und diese klar formulieren können? Daher beginnt das Training mit der Klärung der eigenen Ziele und der Bedürfnisse. Im nächsten Schritt werden verschiedene Motivationsansätze vorgestellt und Sie bekommen einen Eindruck davon, wie Sie diese in der täglichen Arbeit nutzen können. Außerdem kommen Sie in Kontakt mit Ihren Antreibern und Ihren Glaubenssätzen, die ebenfalls ihren Anteil daran haben, ob wir mit Freude bei der Sache sind, oder eher ablehnend dazu stehen. Diese Erkenntnisse werden miteinander verknüpft und helfen Ihnen dabei, Ihre persönlichen Ressourcen zukünftig bestmöglich für Ihren Erfolg auszuschöpfen.

Ziel

Durch die Reflexion unserer eigenen Befindlichkeiten wird die Basis gelegt, um sich selbst motivieren zu können und die eigenen Kräfte schonend und trotzdem effektiv einzusetzen. Hierbei hilft die Kenntnis verschiedener Motivationsmodelle und praktischer Tipps, die im Seminar vermittelt werden. Im Seminar erfahren Sie mehr über sich selber und Ihre Motivationsstrukturen, was Ihnen den Weg zu gesteigerter Performance und einer höheren Zufriedenheit ebnet. Hiervon profitieren nicht nur Sie selber, sondern auch Ihre Umwelt, da sich die gesteigerte Selbstmotivation auch in einer effizienteren Arbeitsweise niederschlägt. Nicht zuletzt ist das Wissen um die eigene Motivation ein wichtiger Schritt, um erfolgreich im Job zu sein und auch als Führungskraft wirksam agieren zu können.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Transaktionsanalyse

Schwerpunkte

- Wie lässt sich Motivation definieren und wie entsteht sie?
- Unsere Werte und unsere Ziele - unsere stärksten Anreize
- Was unterscheidet äußere und innere Anreize?
- Meine Antreiber und Glaubenssätze identifizieren
- Was motiviert mich ganz persönlich?
- Die eigene Vision greifbar machen
- Das Flow-Konzept nach Mihály Csikszentmihalyi
- Wie kann ich selber dafür sorgen in den „Flow“ zu kommen?

Das Geheimnis der Selbstmotivation

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

17.04.2020

10.09.2020



„Die Verwirklichung des Menschen geschieht im Dialog: in der doppelten Fähigkeit, zu reden und zuzuhören, zu antworten, aber auch darin, sich vom Wort treffen zu lassen. Anders gesagt: Dialog, das meint die Bereitschaft zur Kooperation.“

August Heinrich Henckel von Donnersmarck

Feedback geben – aber richtig

Feedback ist sowohl in der Führung als auch im Konfliktfall eine absolut wirkungsvolle Intervention, wenn es wertschätzend geschieht und einige elementare Regeln beachtet werden. Es bietet die Möglichkeit die Selbstwahrnehmung mit dem Fremdbild abzugleichen und setzt damit auf Veränderung durch Erkenntnis.

Das ermöglicht den Mitarbeitern den eigenen Handlungsspielraum zu erweitern, Stärken zu stärken und Defizite auszugleichen. So lassen sich im Führungsgeschehen Mitarbeiter motivieren und zwar durch die Förderung ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung. Zugleich werden das Miteinander und die Arbeitsergebnisse langfristig verbessert.

Im Konfliktfall bietet Feedback die Chance, dem Gegenüber eine Rückmeldung zu geben über konfliktbeladenes Verhalten, also welche Wirkung das wahrgenommene Verhalten hervorruft und zwar bevor es zur Eskalation kommt. So kann die Situation bereits in einem frühen Stadium wieder „bereinigt“ werden.

Im Training werden die Regeln für Feedbackgeber und -nehmer beleuchtet und in Übungssituationen an Praxisfällen der Teilnehmer ausprobiert. Dabei soll verdeutlicht werden, dass Feedback auf Augenhöhe, sowohl das Beziehungsmanagement als auch die Arbeitsergebnisse verbessert, wenn dies in einer wertschätzenden Grundhaltung geschieht.

Ziel

Am Ende des Trainings haben Sie eine Vorstellung davon, wie Feedback formuliert werden sollte, um angenommen zu werden. Dafür werden Feedbacksituationen exemplarisch ausprobiert. So entwickeln sie ein Gespür dafür, wie Sie die Situation gestalten können und wo mögliche Stolpersteine in den Formulierungen liegen könnten. Die Übungssequenzen werden jeweils in Verbindung gebracht mit den bisherigen Erfahrungen der Teilnehmer, um so den persönlichen Transfer sicherzustellen. So können Sie sich auf bevorstehende Feedback-Situation effizient und zielsicher vorbereiten und lernen die Chancen kennen, die in einem konstruktiven Feedback für die jeweilige Beziehung zueinander liegen.

Zielgruppe

Führungskräfte

Methoden

Wissensinput, Feedbacktechnik, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Coaching Techniken, Transaktionsanalyse

Schwerpunkte

- Feedback geben, Feedback nehmen – Grundregeln
- Was kann Feedback bewirken
- Meine Haltung und meine Zielsetzung beim Feedback geben
- Wahrnehmung und Interpretation – wie mache ich mein Feedback „objektiv“?
- Konstruktives Feedback in der Führung
- Feedback als Konfliktintervention

Feedback geben – aber richtig

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

07.05.2020

09.10.2020



„In der Wut verliert der Mensch seine Intelligenz.“

Buddhistische Lebensweisen

Verbalattacken gekonnt meistern

Die Kunst der Deeskalation in aufgeheizten Situationen / bei Verbalattacken

Wer kennt sie nicht, die Situation, vollkommen unerwartet einem verbalen Angriff ausgesetzt zu sein. Diese Stressekunde fördert tief verankerte archaische Reaktionsmuster in uns zu Tage: Flucht oder Angriff. Ein Angriff bzw. eine schlagfertige Erwiderung birgt die Gefahr der Eskalation in sich und die Situation endet oft mit einem Gewinner und einem Verlierer. Eine wesentlich erfolgversprechendere Variante ist es, den Impuls des Angriffs aufzunehmen und ähnlich wie im Aikido, die Energie umzuwandeln und ins Leere laufen zu lassen und damit von sich abzuwenden. Dafür ist eine gelassene innere Haltung notwendig und ein sicherer Umgang mit möglichen Handlungsoptionen. Ebenso eine generelle Situationsanalyse, was kommt danach, in welcher Beziehungs- oder Wirkungskontext stehe ich mit meinem Gegenüber.

Ziel

Grundvoraussetzung für ein sanftes Abgleiten lassen von Verbalattacken ist, wie so oft, die innere Haltung. Eine Haltung, die es schafft nicht auf den Modus Angriff oder Flucht zu schalten, sondern klar kalkuliert auf den Modus Deeskalation, um die Gefahr, angeschlagen aus der Situation herauszugehen, zu minimieren. Dazu gehört sowohl das Erkennen der eigenen Impulse, als auch die Kenntnis alternativer Handlungsmöglichkeiten. Daher wird in diesem Kurztraining an beiden Ebenen gearbeitet, um Optionen zu entwickeln, die der eigenen Persönlichkeit entsprechen und nach Möglichkeit negative Konsequenzen verhindern.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse, Coaching-Techniken, Feedback

Schwerpunkte

- Emotionsmanagement – Wie bleibe ich ruhig in kritischen Situationen
- Emotionale + mentale Muster erkennen
- Typische Verbalattacken und ihre Wirkung
- Die Strategie der Deeskalation und mögliche Taktiken
- Zwischen Ignorieren und kontrollierter Konterattacke – ein mehrstufiges Handlungsrepertoire erarbeiten
- Einstufung möglicher Interventionen und deren Wirkungen

Verbalattacken gekonnt meistern

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

27.02.2020

24.09.2020



„Der Körper ist der Übersetzer der Seele ins Sichtbare.“

Christian Morgenstern

Bodytalk

Auf die Körpersprache kommt es an

Der größte Teil der eigenen Wirkung auf andere hängt von Stimme und Körpersprache ab. Nur wenn Gesagtes und körpersprachliche Signale zusammenpassen, sind Botschaften wirklich überzeugend. In jeder Begegnung werden nonverbale Signale gesendet.

Daher ist es für das Beziehungsmanagement wichtig, die eigene und die Körpersprache anderer Menschen sensibel wahrzunehmen, zu deuten und einzusetzen. Das setzt voraus Ansätze zu kennen, die den gezielten Einsatz der Körpersprache ermöglichen und dabei authentisch zu bleiben.

Ziel

Körpersprache ist der Schlüssel zu Gefühlen, Einstellungen und Motiven unseres Gegenübers. Im Geschäftsleben ist es für uns wichtig, schnell zu erkennen, was unser Gegenüber wirklich denkt, wie er zu unseren Vorschlägen steht und welche Interessen er vertritt. Auch unsere eigene Körpersprache wird stark durch Gefühle, Einstellungen und Motive gesteuert. Daher sollten wir bewusst entscheiden, was wir über uns preisgeben und welches Ziel wir erreichen wollen. Dieses praxisintensive Seminar hilft dabei, durch Methoden und Übungen Körpersprache zu verstehen und bewusst einzusetzen.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Schauspieltechniken, Coaching Techniken, Feedback

Schwerpunkte

- Wie wirkt Körpersprache und welchen Anteil hat sie im Gespräch
- Welche körpersprachlichen Signale gibt es
- Der erste Eindruck – wie wirke ich
- Ansatzpunkte finden, um die Körpersprache zu beeinflussen und trotzdem authentisch sein
- Der Zusammenhang von Körper und Geist
- Eine positive Atmosphäre schaffen mit körpersprachlichen Signalen
- Deeskalieren mit dem Status

Bodytalk

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

27.02.2020

24.09.2020



„Wer hohe Türme bauen will, muss lange beim Fundament verweilen.“

Anton Bruckner

Verhandlungen vorbereiten

Die strategische Vorbereitung einer Verhandlung ist genauso wichtig wie die Verhandlung selbst und entscheidet oft im Vorfeld schon über die Erfolgschancen. Diese Erfahrung bestätigt sich immer wieder, auch bei erfahrenen Verhandlern und doch wird ihr viel weniger Augenmerk geschenkt. Zur Vorbereitung gehören im Wesentlichen 3 Punkte: Zielsetzung, Festlegung der Verhandlungsstrategie und umfassende Informationen über den Verhandlungspartner (u.a. der Persönlichkeitsstruktur) und den Gegenstand der Verhandlung incl. Brancheninfos. Auch die eigene Haltung zu Verhandlungen stellt die Weichen für den Verhandlungserfolg, dies sollte ebenfalls im Vorfeld geklärt werden.

Ziel

Basierend auf einer Reflexion der eigenen Einstellung zu Verhandlungen bietet das Training die Möglichkeit, alle Aspekte der Vorbereitung zu beleuchten. Dabei wird situativ abgewogen, welche Punkte der Vorbereitung je nach Verhandlung angemessen sind. Da eine fundierte Vorbereitung erfolgsentscheidend ist, werden hier auch Kenntnisse vermittelt, und mit welchen Methoden in der Vorbereitung gearbeitet werden kann.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Team- und Projektleiter

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Transaktionsanalyse, Kleingruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, Transfer auf das Arbeitsumfeld

Schwerpunkte

- Die innere Vorbereitung - „Haltungscheck“
- Die inhaltliche Vorbereitung
- Den Verhandlungsgegenstand definieren
- Ziele abstecken
- Wahl der passenden Strategie
- Formalien festlegen
- Wer ist mein Verhandlungspartner, wie ist er aufgestellt und in welchem Umfeld bewegt er sich

Verhandlungen vorbereiten

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

29.01.2020

29.10.2020



„Jeder will lieber fremde Fehler verbessert haben als eigene.“

Marcus Fabius Quintilian

Kritikgespräch als Führungsinstrument

Kritikgespräche werden oft von beiden Seiten als unangenehm empfunden, zum einen weil die Chance nicht gesehen wird die darin liegt, nämlich den Mitarbeiter zu fördern und zum anderen weil Unsicherheiten im Aufbau und Ablauf dieses Gesprächs bestehen. Genau da setzt diese Training an, hier wird aufgezeigt wie das Kritikgespräch als Führungsinstrument erfolgreich eingesetzt werden kann. Dafür ist zunächst die Haltung von Bedeutung, mit der die Führungskraft in dieses Gespräch geht, aber auch das Wissen um die Gesprächsphasen und ein Handlungsrepertoire um auf die Reaktion des Mitarbeiter adäquat zu reagieren.

Ziel

Das Training zielt darauf ab, Kritikgespräche als Förderinstrumente im Führungsalltag zu implementieren. Kritikgespräche zeigen den Mitarbeitern das sie wahrgenommen werden und vor allem wie. Wertschätzend eingesetzt dienen sie so der Persönlichkeitsentwicklung und werden vom Mitarbeiter als Lernchance wahrgenommen, zum Ausbau des persönlichen Handlungsrepertoires. So steigt der Wille und die Offenheit der Beteiligten Lösungsansätze für die unerwünschten Auswirkungen zu suchen und auch umzusetzen.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen und Mitarbeiter, die in und mit Gruppen bzw. Teams arbeiten

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Rollenspiele, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse, Coaching-Techniken, Feedback

Schwerpunkte

- Wichtige Punkte in der Vorbereitung
- Das Kritikgespräch als Führungsinstrument
- Der erste Eindruck – wie wirke ich
- Die Phasen des Kritikgesprächs
- Die Do's and Dont's im Kritikgespräch
- Der adäquate Umgang mit Reaktionen im Kritikgespräch

Kritikgespräch als Führungsinstrument

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

16.04.2020

16.10.2020



„Alles verändert sich, sobald man sich selber verändert.“

Werner Mitsch

Führen im Change

Vom Umgang mit Emotionen und Widerständen

Veränderungsprozesse stellen Führungskräfte oft vor besondere Herausforderungen: Neben dem Tagesgeschäft müssen Veränderungen eingeführt und umgesetzt werden und das möglichst ohne das Funktionieren des Systems grundlegend zu gefährden. Damit das gelingen kann, kommt es darauf an, psychologische und soziale Mechanismen in Veränderungsphasen zu verstehen, um dementsprechend erfolgreich in der Führungsarbeit darauf reagieren zu können.

Menschliche Grundbedürfnisse in unsicheren Zeiten zu erkennen und der professionelle Umgang mit Emotionen und Widerständen spielen bei Veränderungsprozessen eine entscheidende Rolle. Ebenso erfolgsentscheidend im Change ist es, Vertrauen in die eigene Person aufzubauen, um so Stabilität und Sicherheit zumindest in einem begrenzten Rahmen anbieten zu können.

Ziel

Der Workshop verschafft Ihnen erste Einblicke in Veränderungsdynamiken und zeigt Wege auf, wie Sie in Ihrer Führungsarbeit damit umgehen können. Sie erhalten erste Ideen, wie Sie durch eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Mitarbeitern auch in unsicheren Zeiten eine tragfähige Basis für die Herausforderungen in Veränderungsprozessen schaffen.

Außerdem lernen Sie die Ursachen von Widerständen kennen und wie Sie damit umgehen können, um diese emphatisch, zielorientiert und souverän zu bearbeiten.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen

Methoden

Wissensinput, Arbeitsaufgaben, Kleingruppenarbeiten, Arbeit an konkreten Themen der Teilnehmer, Transfer auf das Arbeitsumfeld, Erfahrungsaustausch, Transaktionsanalyse, Coaching-Techniken, Feedback

Schwerpunkte

- Die emotionalen Reaktionen in den Phasen eines Veränderungsprozesses
- Vertrauen aufbauen – Das Beziehungskonto füllen
- Spannungen und Ängste verstehen und einordnen können
- Empathisch mit Widerständen umgehen und bearbeiten

Führen im Change

Dauer 1/2 Tag

Preis 350,00 € zzgl. MwSt.

Ort Berlin

Termine

15.05.2020

13.11.2020

Unser Team



Ina Jachmann

„Die Strukturierte“

- Change Management
- Systemische Organisationsberatung
- Mitarbeiterführung
- Teamentwicklung
- Coaching
- Konfliktmanagement
- Mediation



Nicole Bartneck

„Die Unterstützende“

- Coaching
- Pferdgestütztes Coaching
- Deeskalationstraining
- Change-Management
- Führungskräfte training
- Teambuilding



Robert Coordes

„Der Prozessorientierte“

- Karriere und Berufszielfindung
- Gesundheitsorientierte und wertschätzende Führung
- Systemische Organisationsentwicklung
- Führung
- Change Management



Sabine Englert

„Die Möglichkeitsräume eröffnet“

- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Change Management
- Werteorientierte Führung
- Burnout-Prophylaxe
- Coaching
- Konfliktmanagement



Stephan Haensch

„Der Entwickler“

- Projektmanagement & -führung
- Strategieentwicklung mit KMUs
- Teamentwicklung mit Team Management-System
- Betriebswirtschaftliche Fragestellungen / Controlling - z.B. Balanced Scorecard
- Entwicklung von kundenspezifischen Planspielen



Dr. Albert Heiser

„Der Texter und Gestalter“

- Kreativkonzeption für Text und Grafik
- Management und Organisation kreativer Prozesse
- Briefingerstellung
- Erzählstrategien für Text, Film und Radio
- TV-Spot und Werbefilm Konzeption
- Web TV



Martina Hörmann

„Die Verkaufs- und Kundenorientierte“

- Verkaufs- und Beratungstraining
- Vertriebscoaching („Training on the job“)
- Kundenservice und -orientierung
- Beschwerdemanagement
- Telefontraining, -akquisition
- Präsentationstechnik



Stephanie Klaus

„Die überzeugend Vermittelnde“

- Kommunikation
- Rhetorik und Sprechtraining
- Körpersprache
- Medientraining
- Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Vortrags- und Präsentationstechniken
- Verkauf und Service



Dr. Iris Kraus

„Die Analytische und Koordinierende“

- Patienten- und Angehörigengespräche
- Management im Krankenhaus
- Prozessanalyse und Optimierung



Florian Liskén

„Der Ausdrucksorientierte“

- Personal Performance / Präsentation
- Kommunikation mit „Performing Arts“
- Nachhaltige Mitarbeiterführung
- Verhandlungsführung
- Moderation
- Coaching mit Kommunikations- und Theatermethoden



Günter Paus

„Der Begleiter im Wandel“

- Führungskräfte Coaching, Inhaber Coaching
- Persönlichkeitscoaching
- Mitarbeiterführung, Entwicklung des eigenen Führungsstils - Strategische Unternehmensentwicklung in KMUs
- Zukunftswerkstatt



Kira von Moers

„Die Entwicklerin“

- Coaching
- Gesundheit/ Life-Balance
- Rhetorik
- Personalentwicklung
- Mitarbeiterführung



Marlen Nebelung

„Die Begleiterin“

- Führung / Leadership – Training und Entwicklungsprogramme
- Experten-Entwicklung und Führung
- Organisationsentwicklung / Organisationales Lernen /
- Innovation und Umgang mit Komplexität
- Teamentwicklung, Teamberatung, Konfliktmanagement
- Coaching – u. a. mit Kunst



Brigitte Rau

„Die Vielseitige“

- Systemisches Coaching
- Gesprächs- und Beratungskompetenz
- Kommunikation und Konflikt
- Aktivierendes und handlungsorientiertes Lehren und Lernen in der Aus- und Weiterbildung



Cristina Scherler

„Die Zugewandte“

- Systemische Organisationsentwicklung / Change Management
- Personal-, Team- und Führungskräfteentwicklung mit Schwerpunkten Kommunikation und Konfliktbearbeitung
- Einzel- und Gruppencoaching



Hans Pawliczek

„Mit Herz und Verstand“

- Kommunikation
- Rhetorik
- Verkauf / Vertrieb
- Körpersprache
- Stimm- und Sprechtraining
- Vortrags- und Präsentationstechniken
- Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Professionell Telefonieren



Jörg Reckhenrich

„Der Anerkennende“

- Prozessberatung
- Leitbildentwicklung
- Coaching
- Teambildung



Marianne Trottier

„Die intuitive Pragmatikerin“

- Führungskompetenzen und Potential entwickeln
- Veränderung gestalten
- Teams entwickeln
- Kommunikation
- Konfliktpotential vorbeugen
- Selbstorganisation / Zeitmanagement



Prof. Dr. Bärbel Unrath

„Die Universelle“

- Personalmanagement
- Unternehmenskommunikation
- Entscheidungsmanagement / Managementtechniken
- Team- und Konfliktmanagement
- Prozessmanagement
- Mediation



Ria Spörl

„Die Veränderungswillige“

- Organisationsberatung
- Changemanagement
- Training & Coaching
- Führungskompetenz und Führungskräfte training
- Kommunikation und Verhandlungsführung
- Konfliktmanagement



Bettina Städter

„Die Sichtbarmachende“

- Persönlichkeitsentwicklung
- Führungskräfteentwicklung
- Teamentwicklung
- Rhetorik
- Konflikt- und Beschwerdemanagement
- Business- und Vertriebscoaching
- Pferdegestütztes Training



Dipl.-Psych. Philipp Stahl

„Der pragmatische Visionär“

- Coaching
- Wertorientierte Führung
- Psychologische Gesundheitsförderung
- Burnout-Prophylaxe und Work-Life-Balance
- Psychotherapie bei Burnout und Stress, Ängsten, Lebenskrisen



Gudrun Ude

„Die lachend Entspannende“

- Stressbewältigung
- Lebensbalance
- Resilienz
- Gesund führen
- Burnout-Prophylaxe
- Achtsamkeit
- Leistungs-Optimierung

Unsere Referenzen

Ein Auszug

Ärzte ohne Grenzen, Berlin
August Storck, Berlin
AVM GmbH, Berlin
Bahlsen GmbH & Co. KG, Hannover
BASF SE, Berlin
BBZ Berlin gGmbH, Berlin
Berliner Volksbank eG, Berlin
Berliner Wasserbetriebe, Berlin
BSR - Berliner Stadtreinigung, Berlin
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Bonn
Bundesdruckerei GmbH, Berlin
comdirect bank AG, Berlin
Continental Reifen Deutschland GmbH, Hannover
Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin
Coty Germany GmbH, Mainz
Daimler Chrysler Financial Services AG, Berlin
Deutsche Gesellschaft für Personalführung e.V., Berlin
Deutsche Klassenlotterie, Berlin
Deutsche Rentenversicherung Bund, Berlin
Deutsches Hygiene Museum, Dresden
DRK, Berlin
Fachhochschule Frankfurt, Frankfurt a.M.
Flughafen Berlin-Schönefeld GmbH, Berlin
Forschungszentrum Jülich, Berlin
GASAG AG, Berlin
Grenke Leasing, Baden-Baden
Hyder Consulting GmbH Deutschland, Berlin
INFOSCREEN Austria GmbH, Wien
Kamax GmbH & Co. KG, Homberg
KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
Klinikum Ernst von Bergmann gGmbH, Potsdam
Konrad-Adenauer-Stiftung e.V., Berlin
LBS Ostdeutsche Sparkasse AG
MEDIA CONSULTA Deutschland GmbH, Berlin
Mercedes-AMG GmbH, Affalterbach
METRO Chash & Carry Deutschland GmbH, Düsseldorf
MKK GmbH, Hennersdorf
Pharma – CT Arzneimittel, Berlin
S-Bahn Berlin GmbH, Berlin
Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH, Frankfurt
Sappi Deutschland GmbH, Hannover
Save the Children, Berlin
Senatsverwaltung für Justiz und Verbraucherschutz, Berlin
Silentas, Berlin
Skandia Versicherungs AG, Berlin
Staatsanwaltschaft Berlin, Berlin
Stadt und Land Wohnbauten-Gesellschaft mbH, Berlin
TEMIC Automotive Electr. Motors GmbH, Berlin
Total Deutschland GmbH, Berlin
T-Systems International GmbH, Weingarten
UFA Film & TV Produktion GmbH, Potsdam
Universität Passau, Passau
Umweltbundesamt, Berlin
Vattenfall Europe Berlin AG & Co. KG, Berlin
Vivantes MVZ GmbH, Berlin
VW, Wolfsburg

So sind wir für Sie erreichbar

TrainerSocietät Berlin

Ina Jachmann
Geschäftsführerin
Johann-Georg-Straße 6
10709 Berlin

Telefon +49 30 398 856 18
Telefax +49 30 398 856 17
E-Mail info@tsberlin.de
Web www.tsberlin.de



Scannen statt tippen!
Code einscannen und
Sie erhalten unsere
Kontaktdaten direkt auf
Ihr Smartphone.