

Leistungsübersicht 2020



Inhaltsverzeichnis

Rhetorik

Präsentationstraining 1	3
Präsentationstraining 2	5
Rhetorik in Meetings	7
Körpersprache und Rhetorik	9

Führung

Feedback als Führungsinstrument	11
Die Führungskraft als Konfliktmanager	13
Wertschätzende Führung	15
Die Teamleitung	17
Führungsnachwuchsprogramm.....	19

Kommunikation

Erfolgreiche Kommunikation.....	22
Telefontraining	24

Weitere Leistungen

Coaching	26
Teamentwicklung	28
Workshop Moderation	30

Trainerprofile und Kontaktdaten

Trainerprofile.....	31
Kontaktdaten.....	33



Präsentationstraining 1

Souverän präsentieren

Kennen Sie das: Obwohl Sie sich Ihrer Sache sicher sind, sind Sie vor Reden und Vorträgen aufgeregt? Sie wissen, was Sie sagen wollen, aber nicht so richtig wie? Oder was Sie dabei mit Ihren Armen und Ihrem Körper machen sollen?

Erfahren Sie in diesem sehr praxisorientierten Seminar, wie Sie Ihr Lampenfieber für sich nutzen können. Lernen Sie, selbstbewusst aufzutreten, ohne überheblich zu sein. Mit einem spannenden Einstieg, einer strukturierten Rede und einer klaren Argumentation werden Sie überzeugen, statt überreden. Durch viele Übungen wird es Ihnen leichter fallen, authentisch aufzutreten und gleichzeitig kompetent zu wirken. Außerdem lernen Sie, Ihren Vortrag möglichst anschaulich zu gestalten. Dazu gehört auch das Wissen, wie Sie den Inhalt durch Körpersprache gezielt unterstreichen. Durch das offene und konstruktive Feedback schärfen Sie die Sensibilität für Ihre Außenwirkung und können damit Gestik und Mimik klar und zielgenau einsetzen.

Im Seminar bekommen Sie viele theoretische Inhalte geboten. Noch mehr Zeit nehmen wir uns für das oft spielerische Training und achtsame Feedback. Sie bekommen die Gelegenheit, sich in einem geschützten und entspannten Rahmen in Präsentationssituationen auszuprobieren und zu üben. Dabei gehen wir als Ihre Trainer flexibel auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ein und fördern jede Person individuell. Außerdem können Sie während Ihrer Präsentation gefilmt werden und diese dann auf einem Speichermedium mitnehmen. Beides ist optional.

Teilnehmerstimme:

„Präsentieren kann sogar Spaß machen!“



Inhalte:

- Umgang mit Aufregung und Lampenfieber
- Struktur und Aufbau von Präsentationen
- Vorträge spannend eröffnen
- Gezielter Einsatz von Körpersprache und -haltung
- Die Bedeutung von Gestik, Mimik und Blickkontakt
- Reflektion des eigenen Auftretens
- Tipps zum Umgang mit allen Präsentationsmedien
- Prägnante und bildhafte Sprache erlernen
- Argumentationsstrukturen und Überzeugungsstrategien
- Rhetorische Stilmittel kennenlernen und einsetzen
- Aufmerksamkeit der Zuhörer fesseln
- Praxisnahes Training
- Umfangreiches Feedback
- Sensibilität für die eigene Wirkung entwickeln

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Auf Wunsch: Videoanalyse mitsamt Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Fach- und Führungskräfte
- Menschen, die in Präsentations- und Vortragssituationen gefordert sind, Inhalte strukturiert und selbstsicher zu vertreten
- Alle Personen, die fachlich und persönlich überzeugen wollen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Präsentationstraining 2

Die Kunst lebendiger Präsentationen

Die Stufe von soliden hin zu lebendigen Präsentationen ist spürbar: Die Zuhörer sind freudig, erwartungsvoll, voll dabei und nehmen die Einladung zur Interaktion an. Es wird gelacht, während der thematische rote Faden präsent ist.

Um das zu ermöglichen, braucht man als Präsentator eine neue innere Haltung und ein erweitertes Handwerkszeug. Dafür lernen Sie Wege und Möglichkeiten kennen, wie Sie Ihre Zuhörer einbeziehen und für Spannung sorgen. Dazu steht Ihnen ein großer Werkzeugkasten an Techniken zur Verfügung. Diese Werkzeuge können Sie im Seminar ausprobieren, um herauszufinden, welche für Sie relevant und stimmig sind.

Zu lebendigen Präsentationen gehört auch der souveräne Umgang mit Kritik und Störungen. Erfahren Sie, wie Sie Unterbrechungen wie Zwischenrufe und Einwände für sich nutzen können.

Menschen lieben gute Geschichten. Gehen Sie auf gedankliche Entdeckungsreise und finden Sie Geschichten, die Sie in Ihren Argumenten unterstützen. Das Know-how, wie Sie diese dann einsetzen, bekommen Sie im Seminar.

Menschen, die ihre Stimme flexibel einsetzen können, verschaffen sich Gehör und Aufmerksamkeit, erreichen die Zuhörer, bleiben in Erinnerung, gelten eher als Meinungsführer, werden besser verstanden und überzeugen. Deshalb widmen wir uns auch der Modulation und dem Einsatz Ihrer Stimme.

Durch das ausgiebige und konstruktive Feedback haben Sie die Möglichkeit, Ihr bestehendes Repertoire zu festigen, neue Techniken auszuprobieren und Ihrem Präsentationsstil den letzten Feinschliff zu verpassen.

Teilnehmerstimme:

„Locker, lehrreich, professionell!“



Inhalte:

- Möglichkeiten zur Zuhörerinteraktion
- Erlernen und Training bildhafter Sprache
- Argumentationsstrukturen kennenlernen
- Umgang mit Kritik und Störungen
- Einsatz von Storytelling
- Stimmtraining: Die Macht der eigenen Stimme erkennen
- Pausen- und Sprechtechnik
- Ungewöhnliche Präsentationswege beschreiten
- Die Schatzkiste der Präsentationsmaterialien entdecken
- Vorstellungsmöglichkeiten eigener Präsentationen
- Praktisches Training
- Umfangreiches Feedback
- Sensibilität für die eigene Wirkung entwickeln

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Auf Wunsch: Videoanalyse mitsamt Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Fach- und Führungskräfte
- Menschen, die in anspruchsvollen Präsentations- und Vortragssituationen gefordert sind
- Alle Personen, die fachlich und persönlich mit lebendigen Präsentationen überzeugen wollen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Rhetorik in Meetings

Besprechungsmanagement

Meetings zählen zu den wichtigsten Kommunikationskreisen im Unternehmen. Auch wenn sie teilweise unbeliebt sind, so werden hier Karrieren entschieden. Gerade auf höheren Karrierestufen nimmt das Volumen an Meetings zu. Damit steigt auch die Herausforderung, sich dabei einzubringen oder diese sogar zu moderieren. Denn der Nutzen von Besprechungen lässt sich nicht abstreiten: Synergien.

Lernen Sie in diesem praxisnahen Seminar, wie Sie Ihre Kollegen mit Ihrer effektiven Kommunikation in Meetings verblüffen. Fallen Sie dabei mit konstruktiven Beiträgen oder Impulsen für den Prozess der Besprechung auf. Dabei werden Sie auch für die subtilen Machtspielchen, offenen Schlagabtausche und das scheinbare Besprechungschaos gewappnet.

Sie trainieren auch in einer Moderatorenrolle Besprechungen professionell zu steuern. Dafür werden Sie mit dem Wissen vorbereitet, wie man gekonnt andere Besprechungsteilnehmer einbezieht, aktiviert sowie motiviert ihr Wissen zu teilen. Zudem lernen Sie Meeting-Monotonie zu vermeiden und Inhalten Leben einzuhauchen. Zu einer souveränen Business Moderation gehört außerdem die Sicherstellung des Zeitrahmens und der Ergebnisse.

Praxisnahe Inhalte treffen Training.

Teilnehmerstimme:

„Sehr kurzweilig.
Spannend wie Du auf alle Fragen eingehst und auch beantwortest.“



Inhalte:

- Einen effektiven und angenehmen Rahmen gestalten
- Struktur und Ablauf
- nonverbales Machtgefüge verstehen
- Umgang mit Solo-Shows und Monologen
- Abwehr von rhetorischen Schachzügen
- Umgang mit unfairen Angriffen
- Aktivierung von Workshop Teilnehmer
- Wege lösungsorientierter Gestaltung
- Moderationswerkzeuge und Moderationsmöglichkeiten
- Rolle des Moderators
- Umgang mit Störungen
- Meta-Ebene der Kommunikation
- Frage-Techniken
- Spontanmoderation
- Praktisches Training
- Feedback

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
 - Seminarunterlagen
 - Teilnehmerzertifikat
- Auf Wunsch: Videoanalyse mitsamt Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Geschäftsführer
- Projekt-, Team- und Abteilungsleiter
- Fachkräfte und Mitarbeiter ohne Führungsfunktion
- Freiberufler, die ihr Besprechungsmanagement verbessern wollen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Körpersprache und Rhetorik

Dem blinden Fleck auf der Spur

Keine Kommunikationsform ist so ehrlich und zugleich so interpretationsanfällig wie die Körpersprache. Sie macht den größten Teil unserer Wirkung aus und birgt einen verborgenen Schatz an Informationen. Wenn es Ihnen gelingt, diese Sprache zu verstehen und sie gezielt einzusetzen, werden Sie Gespräche ganz anders wahrnehmen und steuern können.

In diesem Seminar widmen wir uns an Tag 1 der Körpersprache in Dialogen. Sie bekommen umfangreiche Informationen über die Bedeutung einzelner Gesten und des körpersprachlichen Zusammenspiels. In Verbindung mit rhetorischen Techniken werden Sie erkennen, ob Sie Ihren Gesprächspartner für Ihr Anliegen gewinnen können. Dazu gehört auch, mehr Klarheit und Bewusstsein über Ihre Wirkung zu entwickeln.

An Tag 2 trainieren wir die Körpersprache in Präsentationssituationen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Gesten und Bewegungen wirkungsstark einsetzen, um den Kontakt zum Publikum herzustellen und zu halten. In vielen spielerischen Übungen können Sie neue Verhaltensweisen innerhalb des entspannten Seminarrahmens ausprobieren. Mit konstruktivem Teilnehmer-, Video (optional) - und Trainerfeedback werden Sie bestmöglich über Ihre Wirkung informiert.

Teilnehmerstimme:

„Hervorragender Trainer.“



Inhalte:

- Bedeutung einzelner Gesten
- Gesten interkulturell verstehen
- Klarheit über kommunikative „Fettnäpfchen“
- Lügen und Halbwahrheiten erkennen
- Identifikation positiver Verhandlungssignale
- Aufmerksamkeit und Achtsamkeit für die Emotionen anderer Menschen
- Eigenen Stil entschlüsseln
- Argumentationstechniken kennen- und anwenden lernen
- Gespräche gezielt steuern mithilfe von Körpersprache
- Körpersprache in Präsentationssituationen optimieren
- Sensibilität für die eigene Wirkung entwickeln
- Spielerische Übungen und praktisches Training
- Umfangreiches Feedback

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Auf Wunsch: Videoanalyse mitsamt Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Fach- und Führungskräfte
- Menschen, die mehr über Körpersprache und Ihre eigene nonverbale Wirkung erfahren wollen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Feedback als Führungsinstrument

Kompaktes Führungskräfte-Training

Gerade Team- und Abteilungsleiter erleben, dass wenig „Führungszeit“ vorhanden ist. Somit rücken die Führungsinstrumente in den Vordergrund, die schnell, effektiv und nahezu nebenbei erledigt werden können. Dabei besticht situatives Feedback durch seine Wirkung. Mitarbeiter bekommen eine direkte Rückmeldung und lernen ihr Verhalten zu verstärken. Damit werden Erfolge emotional gekrönt. Andererseits bekommen Mitarbeiter bei kritischem Verhalten eine unmittelbare Chance ihren Kurs zu korrigieren und aus ihren Fehlern zu lernen. Gezieltes Feedback muss damit kein Dämpfer sein, sondern kann ermutigend wirken.

Führungskräfte, die gewohnt sind situativ Feedback zu geben, wirken viel präsenter und sind damit klarer in Ihrer Führungsrolle. In diesem Training lernen Sie praxisnah alles, was Sie brauchen um im Anschluss an das Seminar effektiv Feedbackgespräche zu führen. Dabei steht praktisches Training im Vordergrund. Dadurch erhalten Sie auch von den anderen Teilnehmern eine Rückmeldung über Ihre Wirkung. Mit konstruktiv erhaltenem Feedback tanken Sie Mut und Selbstvertrauen für Ihren Führungsalltag.

Teilnehmerstimme:

„Lebendige, äußerst interaktive Vermittlung der Inhalte.“



Inhalte:

- Entscheidende Rahmenbedingungen stellen
- Unterscheiden zwischen Feedback- und Erwartungsgespräch
- Klare Feedbackformel
- Einsatzmöglichkeiten von Feedback
- Die Besonderheiten von Feedback zu Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern
- Praktisches Training an praxisnahen Fällen
- Rückmeldung zu eigener Wirkung

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Bei Bedarf: Videoanalyse und die Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Team-, Abteilungs- und Gruppenleiter
- Fachkräfte mit Führungsambitionen
- (Angehende) Unternehmer

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Die Führungskraft als Konfliktmanager

Menschlich und erfolgreich führen

„Wer als Werkzeug nur einen Hammer hat, sieht in jedem Problem einen Nagel“ (Paul Watzlawick)

Einige Führungskräfte versuchen Konflikte mit dem kommunikativen Hammer zu lösen: „Wir sind doch hier nicht im Kindergarten“, „Reißt euch mal zusammen“ oder „Jetzt ist aber Schluss damit“.

Wie Sie in Konfliktsituationen wirklich souverän bleiben und Konflikte konstruktiv lösen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

Dazu sprechen wir über die unterschiedlichen Sichtweisen auf Konflikte und wie diese Ihnen den Umgang mit Konflikten erleichtern können. Denn Konflikte sind Wegweiser. Sie decken Themen auf, die wir uns genauer anschauen sollten. Um einen Konflikt erfolgreich und nachhaltig zu lösen, muss man wissen, womit man es eigentlich zu tun hat. Die Frage ist also, wie Sie den Auslöser beziehungsweise das Kernproblem ausfindig machen können. Deshalb bekommen Sie einen Überblick über die unterschiedlichen Konfliktarten und was es dabei jeweils zu unternehmen gilt.

Unvermeidlich im täglichen Austausch sind Missverständnisse und Kommunikationskonflikte. Das dafür passende Handwerkszeug bekommen Sie im Seminar an die Hand.

Wir gehen auf jeden Teilnehmer individuell ein und binden Fragen in den Seminarablauf ein. Mit Rollenspielen und weiteren praxisnahen Übungen wird Ihnen dann später der Konfliktumgang im Alltag wesentlich leichter fallen.

Teilnehmerstimme:

„Ich finde es beeindruckend, wie Du auf die unterschiedlichen Charaktere in einem Seminar eingehen kannst.“



Inhalte:

- Konflikte: Fluch oder Segen?
- Konfliktarten kennenlernen
- Konflikte auf der richtigen Ebene angehen: Welches Werkzeug brauche ich?
- Sich über eigenes Konfliktverhalten bewusstwerden
- Dynamik von Konflikten verstehen
- Symptome von Kommunikationsstörungen erkennen
- Handlungsmöglichkeiten entdecken
- Konfliktsituationen mit Mitarbeitern konstruktiv klären
- Gesprächsführung und Lösungstechniken
- Erfolgreiche Kommunikation im Akutfall
- Fallbearbeitung
- Praxisnahes Training

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat

Teilnehmerkreis:

- Führungskräfte, die in Konfliktsituationen gefordert sind und sich diesen erfolgreich stellen wollen
- Fachkräfte in Schlüssel- oder Schnittstellenpositionen, die einen reibungsloseren Kommunikationsablauf erzielen wollen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Wertschätzende Führung

Menschlich und erfolgreich führen

Eine der größten Mitarbeiterwünsche ist Wertschätzung für ihre Arbeit. Menschen, die ehrliche Anerkennung bekommen, geben diese weiter: An Kunden, Kollegen, im Team, in Bewertungsportalen. Sie sind zu mehr Einsatz bereit, seltener krank und ihrem Arbeitgeber treuer.

Die Kluft zur Realität ist leider groß. Manchmal sind nicht alle förderlichen Strukturen gegeben. Manchmal fehlt Führungskräften auch das notwendige Werkzeug.

Sie lernen in diesem Seminar wie man ein menschliches und gleichzeitig arbeitsförderliches Klima schafft. Dazu steht Ihnen ein bunter Blumenstrauß an kommunikativen und sozialen Möglichkeiten bereit. Im menschlichen Miteinander sind es oft die kleinen Dinge, die große Wirkung haben.

Teilnehmerstimme:

„Es ist schön, sensibler und aufgeschlossener den Gedanken anderer Menschen zu begegnen.“



Inhalte:

- Beflügelndes Onboarding
- Stärken und Schwächen der Mitarbeiter erkennen
- Gezielte Förderung und Forderung
- Wege Wertschätzung zu symbolisieren
- Bedeutung von Feedbackprozessen
- Die richtigen Worte finden
- Kultur und Rituale pflegen

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat

Teilnehmerkreis:

- (Nachwuchs-) Führungskräfte
- Ambitionierte Fachkräfte

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Die Teamleitung

Teamentwicklungsskills für Teamleiter

Zu den anspruchsvollsten Aufgaben einer Führungskraft gehört die Teamleitung. Denn Teams funktionieren selten auf Anweisung von „A nach B“. Wer weiß, wie Gruppen ticken und mit dieser Dynamik umgehen kann, erntet ein lebendiges Team mit starkem Zusammenhalt. Im Tempo eines Schnellbootes bringen solche effektiv kommunizierenden Teams Projekte voran. Wenn die Unterschiedlichkeit genutzt wird, lernen Teams schneller und können mehr leisten als die Summe der einzelnen Mitglieder. Außerdem wird zeitnah und flexibler auf Kundenbedürfnisse reagiert.

Wie das funktioniert?

Den geeigneten Rahmen stellen, gezielt Impulse setzen und mit Fingerspitzengefühl für die Balance zwischen dem Führen und führen lassen sorgen. Dazu gehört nicht nur an der Oberfläche der Teamkultur zu schwimmen, um zumindest die Symptome wie u. a. Konflikte deuten zu können. Ein richtiges Team zu sein, also kein Pseudoteam zu sein, verlangt immer wieder nach Gesprächen, Kontakt und Austausch. Vertrauen ist dabei die Brücke, über die offene und effektive Kommunikation laufen kann.

In diesem Seminar erwerben Sie ein tiefes Verständnis für die Besonderheiten die Teams ausmachen und welche Handlungsoptionen Ihnen dafür offenstehen. Sie werden ein großes Repertoire an Ideen, Methoden und Maßnahmen für Ihre „Mannschaft“ mitnehmen. So erwerben Sie das zentrale Handwerkszeug um in Ihrem Team den Teamgeist zu wecken.

Spannend praxisnaher Inhalt trifft auf spielerisches Training.

Teilnehmerstimme:

„Super entspannte Atmosphäre mit ausgeglichenem praktischem und theoretischem Anteil. Sehr lehrreich, gut anwendbar im Alltag.“



Inhalte:

- Spielregeln von Gruppen und Teams kennen lernen
- Systemisch denken, systemisch handeln
- Potentiale und Ressourcen erkennen
- Synergien nutzen
- Phasen der Teamentwicklung
- Komponenten einer offenen Feedback- und Konfliktkultur
- Führungs- und Teamrollen
- Team Balance: Umgang mit Stressfaktoren
- Förderung einer Leistungskultur
- Methodenüberblick Teamentwicklungsmaßnahmen
- Praxisnahe Übungen
- Feedback und Coaching

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Bei Bedarf: Videoanalyse und die Videodatei
- Getränke: Kaffee, Tee, frisch gepresste Säfte
- Kaffeepausenverpflegung

Teilnehmerkreis:

- Team-, Abteilungs-, Gruppenleiter
- (Junge) Unternehmer
- Fachkräfte mit Führungsambitionen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Führungsnachwuchsprogramm

2x2 Tage intensives Führungstraining

Nachwuchsführungskräfte spüren meistens schnell die große Verantwortung, die sie mit dem Erklimmen der ersten Stufe der Karriereleiter bekommen haben. Dabei erkennen sie, dass ihr tägliches Hauptwerkzeug immer weniger ihr Fachwissen ist. Aufgaben delegieren, Beschlüsse weitergeben, Teammeetings: Es wird Kommunikation gefordert. Doch da gerade das meistens nicht Teil der fachlichen Entwicklung war, wird diese Aufgabe gern klein gehalten. Dabei ist Führung erlernbar!

Gruppenprozesse und die eigene Rolle verstehen: Wer die Spielregeln kennt, spielt mit und setzt Impulse. Dazu gehört erst einmal eine persönliche Stimmigkeit mit der eigenen Führungsrolle herzustellen. Im Zusammenspiel von Persönlichkeit und dem Blick für das eigene Team können Kommunikationstechniken ihre Wirkung entfalten. Jedes Gespräch hat seine Struktur. Doch diese will mit Leben gefüllt werden. Es braucht keine lauten Motivationsansprachen. Zielstrebigkeit und klare Werte bleiben nachhaltiger.

Neue Mitarbeiter haben Fragen und Anregungen, brauchen Entscheidungen und fordern Koordination. Umso schwieriger wird es, auch weiterhin annähernd die gewohnten Leistungen zusätzlich zur Führungsrolle zu liefern. Deshalb packen wir als weitere Seminarsäule einen Zeit- und Selbstmanagement Methodenkoffer. Dabei bekommt jeder Teilnehmer die Klarheit, das Handwerkszeug zu entscheiden was wichtig ist und wie das hohe Aufgabenvolumen gemanagt werden kann.

Das Führungsnachwuchsprogramm gibt einen Überblick über die zentralen Führungsfunktionen und Orientierung im Alltag. Zudem qualifiziert es für den routinierten Umgang mit dem Team und für die unterschiedlichen Formen der Gespräche mit Mitarbeitern.

Teilnehmerstimme:

„Sehr lebendig, nicht langweilig, jung und frisch, interessante und praxisrelevante Methoden“



Inhalte:

- **Führungsrolle:** Was wird von mir erwartet? Wie gehe ich mit den „alten Kollegen“ um, deren Vorgesetzter ich jetzt bin? Sicherheit und Klarheit in der Sandwichposition gewinnen.
- **Führungspersönlichkeit:** Wie führe ich? Welche Fähigkeiten kann ich einbringen? Eigene Führungstärken entdecken, eigene Stimmigkeit in der neuen Position finden.
- **1x1 der Führungskommunikation:** Für welche Werte stehe ich? Wie kommuniziere ich? Unterschiedliche Kommunikationsmodelle kennenlernen, praxisnahes Training.
- **Feedback-, Motivations- und Kritikgespräche führen:** Wann sage ich was und vor allem wie? Das Wesen der einzelnen Gesprächsformen kennenlernen und spielerisch aneignen.
- **Führungskultur:** Wie motiviere ich meine Mitarbeiter? Wie kann ich eine Leistungskultur etablieren?
- **Teamleitung:** Welche „Gesetze“ und Prozesse gibt es im Team? Wie kann ich diese förderlich nutzen? Was macht einen erfolgreichen Teamleiter aus?
- **Selbstmanagement:** Wie gehe ich mit Rollenkonflikten und den Doppelbelastungen um? Methoden sammeln und Ressourcen erkennen.
- **Zeitmanagement:** Welche Werkzeuge stehen mir zur Verfügung? Wie schaffe ich immer das Wichtigste zu erkennen? Modelle und Systeme für den Führungsalltag kennenlernen.

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Bei Bedarf: Videoanalyse und die Videodatei

Teilnehmerkreis:

- (Nachwuchs-) Führungskräfte und alle, die es werden wollen
- Junge Unternehmer

Rahmeninformationen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Preis auf Anfrage

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Erfolgreiche Kommunikation

2 Tage Grundlagentraining

Gelungene Kommunikation lässt im beruflichen Alltag Projekte und Abläufe reibungsloser fortschreiten. Denn offene und klare Kommunikation schafft Vertrauen und die Basis für gesunde und starke Beziehungen, auch im privaten Bereich. Wer zudem Konflikten vorbeugen oder diese entschärfen kann, spart viel Kraft und wird zum Felsen in der Brandung. Dazu gehört auch die Fähigkeit, unangenehme Themen anzusprechen.

Der Satz von Paul Watzlawick „Man kann nicht nicht kommunizieren“ bedeutet, dass man immer kommuniziert, sogar wenn man schweigt. Das Gleiche gilt auch für digitale und nonverbale Kommunikation. Da diese Fähigkeit so universell einsetzbar und gesellschaftlich gefordert ist, macht sich die Entwicklung in jeder Beziehung und auf jeder Ebene bezahlt. Ob im Kontakt mit Kunden, Mitarbeitern oder Kollegen, soziale Fähigkeiten sind ein Schlüssel für effektive und angenehme Gespräche.

Das Seminar besteht aus anschaulich aufbereiteten Inhalten. Mit praktischen Übungen wird der Transfer in den Alltag geschaffen. Eigene Anliegen sind dabei willkommen!

Teilnehmerstimme:

„Du hast es geschafft aus einem für mich vorerst langweiligen Thema ein lebendiges Erlebnis zu machen. Die Veranstaltung sollte jeder einmal besucht haben. Sie bringt einen im privaten und persönlichen Wege weiter!“



Inhalte:

- Gespräche gekonnt eröffnen und beenden
- Den eigenen Kommunikationsstil entschlüsseln
- Für die eigenen Bedürfnisse einstehen lernen
- Kritisieren, ohne zu verletzen
- Konstruktiv Feedback geben
- Schwierige Gespräche führen
- Die vielen Ebenen der Kommunikation verstehen
- Subtile Botschaften entlarven
- Vielredner stoppen, stille Menschen aktivieren
- Aktiv zuhören lernen
- Fragetechniken
- Klarer und prägnanter kommunizieren
- Körpersprache „lesen“ lernen
- Dos und Don'ts von Kommunikation
- Fallarbeit und Praxisberatung

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Bei Bedarf: Videoanalyse und die Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Dieses Training richtet sich an alle, die ihr Kommunikationsverhalten beruflich und privat schärfen wollen.

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Telefontraining

Kritik- und Kundenmanagement am Telefon

Kennen Sie das: Es ruft ein wütender Kunde an oder steht Ihnen sogar gegenüber und lässt richtig Dampf ab? Gleichzeitig können Sie nichts dafür? Einerseits wollen Sie vielleicht auch die Stimme erheben und andererseits wissen Sie: Der Kunde ist König, mit dem muss ich freundlich umgehen.

Wie Sie die Situation für sich und den Kunden möglichst positiv gestalten können, ist Inhalt dieses Seminars. Dabei prüfen wir gemeinsam, ob manchen Kundenbeschwerden nicht sogar noch vorgebeugt werden kann. Wenn dies nicht der Fall ist, kann es möglich sein, dass Sie in diesem kritischen Moment ein Leuchtturm für den Kunden werden und ein klares Signal setzen, dass sich gewissenhaft um sein Anliegen gekümmert wird. Hier geht es nicht darum den Kunden mit gut auswendig gelernten Formulierungen abzuspiesen („wir arbeiten mit Hochdruck daran“). Vielmehr von Bedeutung ist es, das Vertrauen zurückzugewinnen. Wer als Schaumschläger entlarvt wird, wird abgeschrieben.

Das Seminar gibt die Möglichkeit, Kundenanliegen mit einer neuen Sichtweise zu betrachten. Dabei kommt weniger innerer Stress auf, die Gespräche werden effektiver gestaltet und leichter Brücken zum Kunden geschlagen. Zusätzlich überlegen wir uns, wie man sich mit dem Kunden nicht nur versöhnt, sondern sich (in der Konfliktsituation) als vertrauenswürdiger Ansprechpartner unter Beweis stellt. Dabei unterstützen Sie natürlich auch die Kommunikationstechniken und Formulierungen, die Sie in dem Seminar lernen.

Praxisnahe Inhalte treffen spielerisches Training.

Teilnehmerstimme:

„Ich werde in Zukunft überlegter kommunizieren!“



Inhalte:

- Grundlagen zwischenmenschlicher Kommunikation
- „Der gute Draht“ zum Kunden
- Gesprächsführung und Fragetechniken
- Aktives Zuhören
- Aufmerksamkeit signalisieren
- Wirkung der Stimme
- Die richtigen Worte finden
- Unangenehme Botschaften freundlich formulieren
- Phasen eines Kritikgespräches
- Brücken zum Kunden bauen
- Verbindlichkeiten signalisieren
- Kundenleistungen kategorisieren und verstehen
- Wege, den Kunden zu begeistern

Im Seminar sind inbegriffen:

- Seminarteilnahme
- Seminarunterlagen
- Teilnehmerzertifikat
- Bei Bedarf: Videoanalyse und die Videodatei

Teilnehmerkreis:

- Das Training ist konzipiert für alle Menschen, die im telefonischen Kontakt mit Kunden und Kollegen stehen

Seminarrahmen:

- 4 - 12 Teilnehmer
- Mit Transfercoachings erweiterbar
- Gerne machen wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot mit einem passenden Trainer aus unserem Trainerpool. Für Rückfragen stehen wir Ihnen beratend zur Seite.



Coaching

Entscheidungen treffen. Klare Wege gehen.

Coaching bedeutet ein vertrauliches Gespräch einem Wegbegleiter zu führen. Der Coach ist dabei entweder dieser Wegbegleiter, Sparringspartner, oder inspiriert durch anregende Perspektiven. Es geht darum einen starken Partner auf der Seite zu haben, der hilfreich beim Erreichen der eigenen Ziele zur Seite steht. Mehr noch: Ein professioneller Coach kennt sich im Umgang mit Widerständen und Rückschlägen aus. Dadurch können Prozesse durch ihn beschleunigt werden. Immer den Klienten, seine Geschwindigkeit und das Anliegen im Mittelpunkt.

Coaching dient beim Einstieg in eine neue berufliche Aufgabe, z.B. eine Führungsposition als Unterstützung. Hier kann persönliche Begleitung und fachliche Beratung in Anspruch genommen werden. Hier kann der Coach auch noch stärker zum Sparringspartner werden, indem das Training der (Führungs-) und Kommunikationskompetenzen in den Mittelpunkt rückt. Mit authentischer Motivation und system(at)ischer Vorgehensweise wird der Klient bis zum gewünschten Erfolg begleitet.

Auf privater Ebene kann Coaching der Weg zurück zur sorgenfreien inneren Balance sein; ein Schritt hin zu mehr innerer Stimmigkeit und Klarheit. Mit einer Person an der Seite die viel Wertschätzung, Einfühlungsvermögen und Präsenz bietet. Dafür werden gemeinsam in gleichmäßigen Abständen Coachingsitzungen vereinbart.

Empfehlung: Nach einem besuchten Seminar ein Coaching in Anspruch zu nehmen gibt maßgeblichen Anstoß die gesteckten Ziele und neue Verhaltensweisen mit Sicherheit zu erreichen.

Jedes Anliegen muss unterschiedlich angenommen werden. Dafür bieten wir Ihnen gerne ein kostenloses Vorgespräch an. Dafür stehen wir mit unseren Räumlichkeiten im Herzen von Freiburg zur Verfügung.

Anliegen für ein Coaching können sein:

Beruflich:

- Begleitung in eine neue berufliche Aufgabe
- Einstieg in eine Führungsrolle
- Karrierewünsche und Ziele
- Berufliche Neuorientierung
- Transferbegleitung
- Vorbereitung auf eine wichtige Rede oder ein Gespräch
- Vorbereitung auf wichtige Präsentationen
- Auffrischung der eigenen Kommunikationsfitness
- Wege aus der beruflichen Komfortzone: Unangenehme Feedbackgespräche führen, Anerkennung aussprechen und symbolisieren, Nein sagen, Erarbeitung neuer Handlungsmöglichkeiten

Privat:

- Begleitung in persönlichen Zielen
- Perspektiven im Umgang mit Rückschlägen und Krisen
- Persönlichkeitsentwicklung
- Persönliche Standortbestimmung
- Unterstützung bei der Klärung privater Fragen
- Wege die eigene Motivation und Inspiration wiederzufinden
- Begleitung bei persönlicher Veränderung
- Leistungssteigerung und Kommunikationseffizienz
- Auslotung für mehr Möglichkeiten zwischen Privatleben und Beruf



Teamentwicklung

Zusammenleben. Zusammenarbeit. Zusammenhalt.

Starke Teams treiben Ideen und Projekte schneller voran, können eine hohe Informations- und Kommunikationsdichte verarbeiten sowie agil auf Kundenbedürfnisse reagieren. Diese Synergieeffekte von Teams brauchen Team- und Kommunikationspflege. Dafür gestalten wir mit und für unsere Kunden individuelle Teamentwicklungsmaßnahmen.

Um unterschiedliche Teams in ihren Anliegen zu unterstützen, arbeiten wir mit einem flexiblen Baukastensystem. Dabei stehen wir einerseits als Trainingspartner mit Inhalten, Übungen und Moderation zu Seite. Andererseits arbeiten wir mit einer Fülle von Kooperationspartnern zusammen, um der Teamentwicklungsmaßnahme Eventcharakter zu verleihen.

Der Eventcharakter äußert sich u.a. darin Freiburgs schönste Ecken zu entdecken, im Schwarzwald Biathlon zu testen, Weinproben zu genießen, Lagerfeuer zu machen und darüber Marshmallows zu grillen. Dies ist nur eine kleine Auswahl der Ihnen offenstehenden Möglichkeiten.

Für den inhaltlichen Teil nutzen wir beispielsweise den Besuch im Escape Room als Erfahrungsgrundlage. Anschließend reflektieren wir die Kommunikation und Lösungsansätze im Team. Am Seminarort sprechen wir darüber wie gelingende Kommunikation im Team funktioniert, nehmen uns aktuelle Herausforderungen des Teams zur Brust, besprechen Lösungen, stellen uns spielerischen Übungen, lernen dabei welche Teamrollen wir besetzen und wie das Team leichter effektiv handeln kann.

Teamentwicklungsanliegen, bei denen Sie auf uns zählen können:

- Unterstützung bei Veränderung im Team z.B. durch neue Teammitglieder
- Teamtraining mit kniffligen Aufgaben und Reflexion der eigenen Kommunikation
- Planung und Durchführung von jährlichem Teamevent als wertschätzendes und verbindendes Erlebnis
- Jahresrückblick und Maßnahmenplanung Folgejahr
- Moderation bei „dicker Luft“ im Team

Wir freuen uns, wenn wir Sie bei der Kultivierung einer offenen und konstruktiven Teamkultur unterstützen dürfen. Dafür entwerfen wir ein individuelles Konzept für Ihre Teamentwicklungsmaßnahme, gerne im offenen Ideenaustausch mit Ihnen.



Workshop Moderation

Teams und Arbeitsgruppen setzen sich aus verschiedenen Charakteren zusammen, die verschiedene Werte, Strukturen und Ansichten haben. Das bedeutet oftmals unterschiedliche Zugrichtungen. Gleichzeitig steckt gerade in der Unterschiedlichkeit das vielfältige Ideen- und Lösungspotential.

Um dieses Potential an die Oberfläche zu bringen, schaffen wir in unseren Workshops eine lockere Atmosphäre bei strukturiertem Vorgehen. Wer sich offen äußern kann, wird vom Betroffenen zum Beteiligten. Beteiligte sind motiviert die Veränderung zu gestalten und bereit Verantwortung zu übernehmen.

Mit einem umfangreichen Methodenkoffer unterstützen wir Gruppen dahin zu schauen, wo der Schuh drückt. Wir helfen dabei Gespräche zu organisieren, Prozesse zu visualisieren und Verantwortlichkeiten zu erkennen. Dabei werden leicht Änderungsmöglichkeiten und Handlungsspielräume deutlich.

Gemeinsam wird viel gelacht, diskutiert, ausprobiert, Ideen gesammelt und am Ende des Tages ein zielführender Maßnahmenplan entworfen.

Mögliche Workshop-Themen und damit verbundene Fragestellungen:

- Teamprozesse: Wie können wir uns offen aussprechen ohne dass es haltlos eskaliert? Wie können wir uns neu und cleverer organisieren?
- Werteklarheit: Wofür stehen wir überhaupt? Wie wollen wir das leben?
- Kreativ-Workshops: Welche Ideen haben wir für das neue Produkt? Und wie kriegen wir unsere Ansichten auf einen Nenner?
- Change-Management: Woher weht der Wind der Veränderung? Wie können wir die Segel setzen, um den Wind zu nutzen?
- Strategie- und Prozessentwicklung: Was ist unserem Kunden wichtig? Und wie können wir uns so organisieren, dass der Kunde das auch erhält? Wie können wir unsere Kunden noch mehr in den Mittelpunkt rücken?

Trainerprofil

Christoph Modrow

Diplom Pädagoge



» Kurzübersicht des beruflichen Profils:

- Seit 2013 selbstständiger Kommunikationstrainer und Coach mit den Schwerpunkten: Kommunikation, Rhetorik, Teamentwicklung und Führung
- Lehrbeauftragter an der Hochschule Offenburg (Kommunikation und Präsentation)
- Berufserfahrung als Personalberater, pädagogische Fachkraft und als Schulungsmitarbeiter

» Trainingsschwerpunkte:

- **Kommunikation:** Kommunikationsgrundlagen und -modelle, nonverbale Kommunikation, direkte und non-direktive Gesprächsführung, Konfliktbewältigung, Kritik- und Feedbackgespräche, Kommunikationstechniken
- **Rhetorik/Präsentation:** Selbst- und Produktvorstellungen, Präsentationen, Rhetorik in Meetings, Besprechungsmanagement, Argumentationsstrukturen, Formulierungstechniken
- **Führungskräftetraining:** Übersicht der Führungsaufgaben, Orientierung in der Führungsrolle, Kommunikationsgrundlagen, Feedback-, Motivations- und Kritikgespräche, Gesprächsführung, wertschätzende Haltung, Umgang mit Gruppen, Teamkultur

» Qualifikationen:

- Diplom Pädagoge. Studienschwerpunkte: Erwachsenenbildung & Weiterbildung, Personalentwicklung, Gruppenpädagogik und humanistische Psychologie
- Coach (DCV e.V.)
- Business Moderator (MODERATIO)
- Fachkraft für Personalwesen (IHK)
- Personenzentrierte Gesprächsführung (Akademie für wissenschaftliche Weiterbildung, Akt Siegen)
- Seminarbesuche zu den Themen Führung, Kommunikation, Rhetorik, Zeit- und Selbstmanagement, Persönlichkeitsentwicklung, Erlebnispädagogik, Teamentwicklung, lösungsorientierte Gesprächsführung, Transaktionsanalyse, systemische Strukturaufstellung

Trainerprofil

Lina Maier

Bachelor of Arts



» Trainingsschwerpunkte

- **Rhetorik:** Bewusster Einsatz von Körpersprache, Strukturierung von spannenden Reden, Vorbereitung von Kurzpräsentation (Pitches), Formulierungstechniken, Umgang mit Präsentationsmedien, selbstsicheres Auftreten auch mit Lampenfieber
- **Kommunikation:** Verbale und nonverbale Kommunikation, Kommunikationstechniken, Gesprächsführung, konstruktives Feedback, Kommunikation im Team, kundenorientierte Kommunikation
- **Zeit- und Selbstmanagement:** Zielmanagement, Modelle des Zeitmanagements, Umgang mit Stress, Motivationsstrategien, Grundlagen des fokussierten Arbeitens

» Erfahrung

- Lehrbeauftragte an der Hochschule Offenburg für das Thema Zeit- und Selbstmanagement
- Einzelcoachings zu den Themen nonverbale Kommunikation, Präsentation und Pitches
- Seminarbesuche zu den Themen Interkulturelle Kompetenz, Rhetorik (auch auf Englisch) und Dramaturgie, Öffentlichkeitsarbeit, Zeit- und Selbstmanagement, Führung und Kommunikation
- Studium der Germanistik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg
- Werkstudententätigkeit seit September 2018 bei Modrow Training: Begleitung, Unterstützung und Organisation von Seminaren, Marketing, Kundenbetreuung, Büroorganisation
- Seit Januar 2020 Trainerin bei Modrow Training

MODROW TRAINING >>

Erfolg haben, Mensch bleiben

Christoph Modrow
Starkenstraße 21
79104 Freiburg

Tel +49(0)761 – 21 444 209

info@modrowtraining.de
www.modrowtraining.de



www.modrowtraining.de/newsletter



www.linkedin.com/company/modrow-training/about/



www.xing.com/companies/modrowtraining



www.facebook.com/ModrowTraining



www.instagram.com/modrow_training/

