

Kommunikation und Information

Gespräche effektiv führen

Wirksam informieren und präsentieren

Situation / Bedarf

Effektive Kommunikation entscheidet über Geschäftserfolg. Wirksame Gesprächsführung beruht darauf, dass Menschen authentisch kommunizieren, präsent sind, offen und ohne Manipulation sich selbst vertreten und den anderen hören und berücksichtigen.

Auf dieser Basis werden Gesprächstechniken wirksam. So erreichen Sie Ihre Ziele leichter und ohne überflüssiges Machtgehabe.

Teamleiter und Projektmanager werden an die Denk- und Handlungsweisen einer effektiven Führungskraft herangeführt: Verantwortung übernehmen und das Gewünschte erreichen.

In drei Modulen können spezifische kommunikative Aufgaben in den Vordergrund gestellt werden:

- Modul **Gesprächsführung**: die wichtigsten Gesprächstypen der Führungspraxis vermittelt: Führungsgespräch, Feedback-Gespräch, Coaching-Gespräch
- Modul **Verhandeln**: Verhandlungsführung nach dem Harvard-Modell mit dem Ziel, win-win-Lösungen zu generieren
- Modul **Präsentation**: Information, Präsentation, Rhetorik

Vision – Was ist, wenn ...

- ... Kommunikation für Ihre Ziele das Schönste und Einfachste für Sie wird? – sich einfach mit anderen abstimmen, Konsens finden und gemeinsam mehr erreichen!
- ... Sie Schritt für Schritt sicherer werden: mit immer anspruchsvolleren Aufgaben entspannt und fokussiert umgehen, alle Ressourcen zugänglich: Verstand, Flexibilität, Empathie, Kreativität, ...

Was Sie dafür brauchen – Ihre potenziellen Lernziele (gesamt)

- Sie kennen Wirkzusammenhänge und Basiskompetenzen in der Kommunikation.
- Sie können authentisch und partnerschaftlich kommunizieren.
- Sie können verbale und nonverbale Signale erkennen und ins Gespräch integrieren.
- Sie führen typische Gespräche in Kooperation und Führung gekonnt zum Ergebnis.
- Sie wissen um das Potenzial von Feedback und setzen Feedback konstruktiv ein.
- Sie kennen die „Basics“ des Verhandeln nach dem Harvard-Modell und können ein Verhandlungsgespräch systematisch führen
- Sie präsentieren „state of the art“ und setzen rhetorische Mittel gekonnt ein.

Ergebnis

- ❖ Die Teilnehmer/innen unserer Seminare kommunizieren zielgerichtet, achtsam und effektiv.
- ❖ Ihre neuen Kenntnisse und Fähigkeiten erlauben ihnen, auch in anspruchsvollen Situationen selbstsicherer und gelassener zu agieren und effektiv zu kommunizieren.

Details

Inhalt des Studienmaterials (Auszug)

- **Basiskompetenzen in der Kommunikation**
Sach- und Beziehungsebene der Kommunikation
Verbale und nonverbale Kommunikation
Grundhaltung der konstruktiven Kommunikation
- **Kommunikationstechniken**
Ich-Botschaften senden
Aktives Zuhören
Wirksames Fragen
Reden über das Reden – Metakommunikation
- **Das Kooperations- und Führungsgespräch**
Gesprächsvorbereitung
Gesprächsdurchführung
Gesprächsnachbearbeitung
- **Das Feedbackgespräch**
Feedbackregeln anwenden
Kurz-Feedbacks geben
- **Das Verhandlungsgespräch**
Eigene Haltung
Win-Win-Situationen in der Verhandlung
Harvard-Konzept
Der Verhandlungsleitfaden
- **Das Coaching-Gespräch**
Coachinggespräche führen
Leitfaden für das Coachinggespräch
Grenzen des Coachings
- **Richtig Informieren**
Informationsprozess
Information als Führungsaufgabe
Richtig und verständlich informieren
- **Präsentieren**
- **Rhetorik**

Arbeitsweise

- **Information:** Die Teilnehmer/innen erhalten eine Einladung zum Seminar mit den Studienmaterialien 4 Wochen vor Seminartermin.
- **Vorbereitung:** Wir liefern die fundierten Print-Lernmaterialien der Schweizerischen Vereinigung für Führungsausbildung. Die Teilnehmer/innen definieren Ihre 3 wichtigsten Lernziele und wählen die Schwerpunkte Ihres Selbststudiums zielgerichtet aus.
- **Seminar:** Wir ermöglichen eine vertrauensvolle Atmosphäre in einer Gruppe von maximal 8 Teilnehmer/innen, die das Lernen miteinander und voneinander ermöglicht.
- **Methodik:** Die Teilnehmer/innen bereiten sich aktiv auf das Seminar vor: Verantwortung für die eigenen Belange, andere Teilnehmer als Sparringspartner für realistische Selbst-/Fremdeinschätzung, der Trainer als Prozessgestalter, Coach und Berater für die individuell besten Antworten.
- **Transferunterstützung:** Individuelles telefonisches Coaching und Beratung zu den verfolgten Zielen (ca. 0,5 Std. je Teilnehmer) und/oder Follow-Up-Tag 1-3 Monate später: Die Teilnehmer/innen klären neu entstandene Fragen und vertiefen Ihre Fähigkeiten individuell oder mit dem Lernpartner.

Teilnehmer

- Nachwuchs-Führungskräfte, Projektleiter, Teamleiter, Meister
- Generelle Voraussetzungen: Keine; Lernbereitschaft: Studienmaterial für 3- 5 Stunden je Modul nach Prioritätensetzung

Organisatorisches

- Dauer: Seminar / Gruppen-Coaching: Je Modul 2 Tage, optimal maximal 8 Teilnehmer
- 4 Wochen Vorlauf für Selbststudium
- Ort: nach Ihrer Wahl

Leistungen

- Den passenden Mix von Inhalten für Ihre Teilnehmer/innen stimmen wir mit Ihnen ab
- Einladungstext für den internen Versand der Studienmaterialien
- Je Modul/Themencluster 2 Tage Seminar / Gruppen-Coaching
- Ergebnis-Fotoprotokoll
- Individuelles Transfer-Coaching und/oder 1 Tag Follow Up in der Gruppe
- Teilnahme-Zertifikat im gewünschten Format