

## **Worauf es ankommt**

Wirkungsvolle Gesprächsführung kann man lernen.

Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg im persönlichen Leben und in jedem beruflichen Kontext. Das ist unbestritten. Unbestritten ist auch, dass gelingende Gespräche immer wieder Training, Übung und Unterstützung brauchen.

Worauf es ankommt, damit Gespräche wirkungsvoll gelingen zeigen diese Seminare, Praxisnah und nachvollziehbar, Schritt für Schritt.

Echte individuelle Lösungen werden nur durch gelingende Kommunikation wirksam. Kompetente Gesprächsführung und Beratung wird so zum Schlüssel für erfolgreiches berufliches Handeln in allen Bereichen.

Erst wenn menschliches Miteinander gelingt – entsteht nachhaltige Wertschöpfung. Menschliches Miteinander gelingt, wenn der Respekt vor der Andersartigkeit des Anderen gelebt wird. Das kann man lernen!

Dann wird Wertschätzung zur Wertschöpfung. Dann entwickeln sich und wachsen Menschen und Organisationen.

Die Trainer und Berater zeigen schrittweise und leicht nachvollziehbar auf, wie diese Haltung im Gespräch entstehen darf, und wie dadurch Vertrauen entsteht.

### **Grundkurs:**

#### **Worauf es ankommt? Vom Kennen zum Können.**

Erfolgreiches Arbeiten im Alltag ist ohne Gespräche nicht denkbar. Tagtäglich ist es unerlässlich, Gespräche zu führen – mit Mitarbeitern, Vorgesetzten oder Kunden – mit Partnern, Kindern und Freunden.

Das Praktizieren gewisser Grundhaltungen lässt Erkenntnisse aufzeigen, Lösungen entdecken und Vertrauen aufbauen. Einfach, aber nicht ganz leicht.

Wie? Das erlernen Sie im Grundkurs. Aktuelle Forschungsergebnisse der Gehirnforschung und des Neuro-Leadership finden Anwendung und Erklärung.

#### **Ziel:**

- Sie lernen die Grundprinzipien wirkungsvoller Beratung und Gesprächsführung (wieder) kennen, werden diese einüben und die Auswirkungen erfahren
- Vom Umgang mit Gefühlen im Beratungsprozess: beim Berater und beim Gegenüber
- Das Selbstkonzept: innere Wirk-Programme erkennen und nutzen lernen
- Sie lernen einen bewussten Umgang mit Fähigkeiten, Stärken und Schwächen: bei sich und beim anderen
- Sie lernen Psycho-Dynamiken erkennen und wirksam zu nutzen
- Sie sind fähig, Menschen zu einer eigenständigen Weiterentwicklung anzuregen
- Sie erhalten Souveränität in Gesprächen und Entdecken die Chancen die darin liegen.

#### **Inhalt:**

- Worauf es ankommt: Wirkungsvolle Prinzipien von Beratung und Gesprächsführung.
- Förderliche und hemmende Faktoren im Gespräch
- Unterschied zwischen Sach- und Beziehungsebene und worauf es dabei ankommt.
- Positive Grundhaltung und unbedingte Wertschätzung gegenüber dem Gesprächspartner als Voraussetzung für den Erfolg; Mit Wertschätzung zur Wertschöpfung.
- Wie man klare Grenzen setzen kann, ohne das Gegenüber zu verletzen.
- Wie Sie Energien bei anderen freisetzen und dadurch Vertrauen gewinnen und Veränderungen in Gang setzen.

**Methoden:**

Trainer-Input, Reflexion und Einzelarbeiten, Paar- und Gruppenarbeiten, Plenumsdiskussionen, Fallanalysen und Fallbearbeitungen, Übungen

**Termine 2017:**

22.9.-23.9.2017 München

06.10.-07.10.2017 Passau

09.11.-10.11.2017 München

2.12.-3.12.2017 München

**Termine 2018:**

2.2.-3.2.2018 München

5.4. – 6.4..2018 Passau

15.6. – 16.6.2018 München

21.9. – 22.9.2018 München

22.11. – 23.11.2018 Passau

**Dauer: 2 Tage**

1. Tag 10 Uhr bis 18 Uhr
2. Tag 09 Uhr bis 18 Uhr

**Ihre Investition:**

Teilnehmer: 295 Euro für 2 Tage (zzgl. MWSt. )

Obst und Süßes, sowie Seminargetränke werden zur Verfügung gestellt. Mittagessen in umliegenden Restaurants; Übernachtungsempfehlungen auf Anfrage.

**Seminarorte:** Raum München oder Passau (auf Anfrage auch andere Orte)

**Zielgruppen:**

Führungskräfte, SozialarbeiterInnen, LehrerInnen, Beschäftigte in Pflegeberufen;  
ErzieherInnen; SozialpädagogInnen; Berater; Personalentwickler; Ehrenamtliche,  
Projektleiter; Studenten;  
Alle, die mit Menschen leben und arbeiten und die wissen wollen, worauf es ankommt.

### **Aufbaukurs: Beraterkompetenz verfeinern und Coaching-Exzellenz entwickeln**

Im Aufbaukurs regen wir zur Weiterarbeit an den eigenen Einstellungen und Haltungen an, um eine Eigen-Excellence zu entwickeln und coaching-ähnliche Brillanz anwenden zu können. (Termine auf Anfrage)

#### **Trainer:**

**Dr. Christian Bernreiter**, Studium der Psychologie, Theologie und Philosophie; Geschäftsführer der Unternehmensberatung eigen.wert; arbeitet seit 2001 als Managementtrainer, Berater, Supervisor und Coach; Ausbilder für Gesprächsführung und Lehraufträge an deutschen Universitäten.

**Dr. Franz Lummer**, Studium der Philosophie und Theologie; Fachausbildungen in Systemischer Beratung, Organisationsentwicklung, Supervision; Trainer und Kursleiter im Bereich Persönlichkeitsentwicklung, Zeitmanagement, Palliative Care, Hospiz; Lehrauftrag für Organisationsentwicklung an der Universität Passau. Seniorberater und Coach bei eigen.wert.

Schreiben Sie uns:

[info@eigen-wert.com](mailto:info@eigen-wert.com)

[Lummer@eigen-wert.com](mailto:Lummer@eigen-wert.com)

[Bernreiter@eigen-wert.com](mailto:Bernreiter@eigen-wert.com)