

ZIELORIENTIERT HANDELN

Kommunikation ist gerade im Geschäftsleben die wichtigste Form unseres Handelns. Nur durch gezielte Kommunikation führen wir unsere Mitarbeiter, überzeugen wir unsere Kunden und lösen wir Probleme in Teamarbeit.

Wie alle menschlichen Handlungen verfolgt auch Kommunikation dabei bestimmte Ziele. Zur Erreichung unserer kommunikativer Ziele stehen uns vielfältige Methoden und Werkzeuge zur Verfügung. Der zielgerichtete Umgang mit diesen Methoden und Werkzeugen ist eine Voraussetzung für erfolgreiches kommunikatives Handeln.

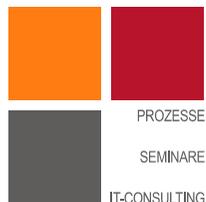
Der erfolgreiche Einsatz kommunikativer Werkzeuge setzt ein grundsätzliches Verständnis psychologischer Prozesse voraus. Wir treffen unsere Entscheidungen weniger auf Basis rein rationaler Kriterien, sondern vielmehr auf Basis intuitiver, häufig unbewusster Wahrnehmungen.

Hier setzen unsere kommunikationspsychologischen Seminare an. Wir gehen darin der Frage nach, welche unbewussten und bewussten Kriterien bei Entscheidungen eine Rolle spielen, wie wir unsere eigenen Entscheidungspräferenzen und die unseres Gesprächspartners erkennen können und wie wir diese Präferenzen für eine langfristige Zusammenarbeit einsetzen können.

Die Seminare gehen von unterschiedlichen kommunikativen Anforderungen und Gesprächssituationen aus, da jeder Gesprächstyp seine eigenen Gesetze kennt. So konzentrieren Sie sich in jedem Seminar auf die Inhalte, die für Ihre Anforderungen am sinnvollsten sind.

Ihre Trainer:

Dr. Thomas Grunau
Dipl. Pädagoge
Dr. Eckhard Hauenherm
Kommunikationsberater
dr.eckhard@hauenherm.de



UNSERE LEISTUNGEN

Planung und Durchführung von Kommunikations-Seminaren und Seminarreihen

- Führung
- Vertrieb
- Kundenkommunikation
- Teamkommunikation

Seminartypen

- Offene Gruppenseminare
- Firmenspezifische Gruppenseminare
- Einzelcoachings
- Entscheidungsworkshops

Workshops zur Entwicklung von Kommunikationsstandards in Unternehmen

- Unternehmensweite Kommunikation
- Gesprächsführung
- Schriftliche Kommunikation
- Kommunikationscontrolling
- Kommunikationsprozesse

Seminarmanagement
Personalentwicklungsplanung
Weiterbildungscontrolling



DR. HAUENHERM & PARTNER
KOMMUNIKATIONSARCHITEKTUR

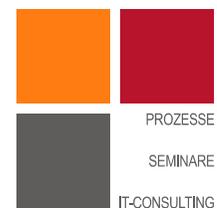
Heinrichstr. 6
D-45128 Essen

Tel.: +49 / +201 / 185 39 75
Fax.: +49 / +201 / 185 39 77

Dr. Eckhard@Hauenherm.de
<http://www.hauenherm.de>

SEMINARE

Gesprächspsychologie



DR. HAUENHERM & PARTNER
KOMMUNIKATIONSARCHITEKTUR

KOMMUNIKATIONSVERHALTEN IM AUSSENDIENST

Gerade die Arbeit im Außendienst stellt hohe Anforderungen an Ihre kommunikative Kompetenz. Sie müssen sich auf immer neue Gesprächssituationen einstellen und in jeder Situation versuchen, optimal zu handeln. Um hier durchgängig erfolgreich zu sein, ist ein hoher Grad an kommunikativer Selbstreflexion erforderlich.

In unserem Seminar erkennen Sie Ihre eigenen Einstellungen zu Ihrer Tätigkeit und lernen, sie bewusst zu verändern. Sie entdecken und erkennen eigene und fremde verbale und nonverbale Kommunikationsmuster. Nach dem Seminar verfügen Sie über ein Inventar abschlussorientierter und adäquater Gesprächstechniken.

Trainingsinhalte

- Rollenverständnis des Beraters im Außen-dienst
- Rollenbild des Bera- ters
- Wie sehe ich meinen Kunden und meine Produkte?
- Über welche Wirkungsmittel verfüge ich?
- Wie kann ich mich in meinen Kunden hineinversetzen?



Methode

- Kleingruppentraining (max 6 Teilnehmer)
- Vortrag und Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Analyse des eigenen Rollenverständnisses (Repertory-Grid)
- Individuelle Themenanpassung an die Teilnehmer:
- Einbindung individueller Coachingphasen
- Dauer 3 Tage

MITARBEITERGESPRÄCHE EFFIZIENT FÜHREN

Mitarbeitergespräche stellen hohe Anforderungen an Ihre kommunikative Kompetenz. Sowohl in der Informationsvermittlung und in der Anleitung als auch in Bewertungs- und Konfliktgesprächen sind Motivation und Verbindlichkeit zentrale Erfolgsfaktoren.

In unserem Seminar erlernen Sie die Beherrschung aller wesentlichen Gesprächstechniken im Mitarbeitergespräch. Damit erhöhen Sie die Effizienz der Gespräche und können Ihre Mitarbeiter zielgerichtet motivieren. Konflikte werden als Chancen erkannt und für alle Seiten nutzbringend kommunikativ bearbeitet.



Trainingsinhalte

- Aktives Zuhören
- Senden und Empfangen von Gefühlsbotschaften
- Management by goals or objectives
- Das Mitarbeitergespräch
- Das Konfliktgespräch

Methode

- Kleingruppentraining (max. 6 Teilnehmer)
- Vortrag
- Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Dauer 3 Tage



VERANTWORTUNG VON LEITUNG

Mitarbeiterführung erfordert nicht nur exzellente kommunikative Fähigkeiten sondern immer auch einen bewussten Umgang mit den eigenen Wertvorstellungen. Für eine erfolgreiche Führung ist eine genaue Einschätzung der Werte und Vorstellungen unser Mitarbeiter unerlässlich.

In unserem Seminar erkennen Sie Ihre eigenen Wertvorstellungen und lernen diese in Ihre Führungsverantwortung einzubinden und zu reflektieren. Auf dieser Basis sind Sie in der Lage, Entscheidungen effizient zu treffen und Aufgaben effektiv zu delegieren. Die auf Ihren Werten basierende entschlossene Haltung gibt Ihnen effektive Werkzeuge zur Motivation Ihrer Mitarbeiter an die Hand.

Trainingsinhalte

- Responsibility-Management
- Entscheidungsmanagement
- Konstruktmanagement

Methode

- Vortrag
- Gruppenarbeit
- Einzelarbeit
- Gruppendiskussion
- Dauer 2,5 Tage



Gerne analysieren wir in einem Vorgespräch Ihren individuellen Bedarf und passen Trainingsinhalte und -methoden Ihren speziellen Bedürfnissen an.