

Erfolgsfaktor Kommunikation

Überzeugend und wirkungsvoll kommunizieren

DIE THEMEN

- Punktlandung für Ihre Sprache:
Botschaften präzise & klar formulieren
- Die Kunst gelungener Dialogführung
- Sicher und authentisch kommunizieren:
Verzichten Sie auf rhetorische Weichspüler und Verzerrungen
- Körpersprache: Die Wirkung non-verbaler Signale
- Kritik- und Konfliktgespräche: So bleiben Sie klar
in der Sache und respektvoll im Umgang mit Anderen

ZUSATZTERMIN
aufgrund von
hoher Nachfrage!

Teilnehmerbewertungen:
- 100 % Gesamteindruck
- 96 % Praxisnutzen

IHRE REFERENTIN



Gerda Bender

Kommunikationsexpertin, NLP-
Lehrtrainerin und Coach, begei-
stert in Seminaren durch praxis-
orientierte Wissensvermittlung

Erfolgsfaktor Kommunikation

Ziel des Seminars

Um gehört und auch verstanden zu werden, brauchen Sie eine klare, deutliche und pointierte Sprache. Das Tempo unserer täglichen Arbeitsabläufe beeinflusst jedoch die Qualität unserer Kommunikation. Umso bedeutender für Ihren Erfolg als Individuum, als Team und auch als Unternehmen ist die Art Ihrer Kommunikation.

In diesem Praxisseminar erweitern Sie Ihr kommunikatives Repertoire, lernen Kommunikations-Grundmuster kennen und verbessern aktiv Ihre eigene Kommunikationskompetenz. Sie erfahren, wie Sie fehlgeleitete Kommunikation, Missverständnisse und daraus entstehende Konflikte vermeiden können.

"Sage nicht alles, was du weißt,
aber wisse immer, was du sagst!"
- Matthias Claudius, deutscher Dichter

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aller Ebenen, Projektverantwortliche und Manager, die ihre Kommunikationskompetenz optimieren möchten.

Seminarmethode

Neben kurzen theoretischen Inputs bestehen wesentliche Elemente des Seminars aus praxisnahen Übungen. Die TeilnehmerInnen erhalten auf Wunsch ein Feedback zu ihrem persönlichen Kommunikationsstil.

Ihre Referentin



Gerda Bender

Kommunikationsexpertin, NLP-Lehrtrainerin und Coach, begeistert in Seminaren durch praxisorientierte Wissensvermittlung

trainiert, berät und coacht seit 18 Jahren Menschen in Verantwortung. Grundlage ihrer Arbeit ist die gereifte Symbiose zahlreicher Ausbildungen, Lehramter und Berufsjahre zu einer international anerkannten und gefragten Kommunikationsexpertin.

In ihren Trainings begeistert sie durch ihre lösungsorientierte Wissensvermittlung. Sie versteht es, Prozesse in Gang zu bringen, die leicht verstanden, verinnerlicht und sofort in die Praxis umgesetzt werden können.

Ihr Nutzen

- Sie treten überzeugender auf,
- Sie kennen wirkungsvolle Gesprächsstrategien, um Ihre Ziele noch besser zu erreichen,
- Sie setzen sich mit Hilfe einer klaren und authentischen Kommunikation noch besser durch,
- Sie können in Kritik- und Konfliktgesprächen souveräner kommunizieren,
- Sie erhalten mehr Akzeptanz und vermeiden Missverständnisse.

Ihr Programm im Überblick

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

Kommunikation auf den Punkt

- Die Wirkung kurzer und knapper Formulierungen
- Die Kunst sich einfach auszudrücken
- Komplexe Inhalte verständlich und klar kommunizieren
- Sagen Sie, was Sie sagen wollen und bekommen Sie, was Sie möchten
- Den eigenen Kommunikationsstil wahrnehmen und kennen

Sprache, die wirkt!

- Minimieren Sie Tilgungen, Verzerrungen und Verallgemeinerungen
- Rhetorische Weichspüler - sie verwässern eine präzise, direkte und zielgerichtete Kommunikation
- Bauen Sie Ihre Argumentation nachvollziehbar auf
- So formulieren Sie lebendig und mitreißend

Die Wirkung non-verbaler Signale

- Verbale und non-verbale Botschaften erkennen und einsetzen
- Die Macht des ersten Eindrucks
- Stimmen Selbst- und Fremdwahrnehmung überein?
- Nehmen Sie Ihr Gegenüber bewusster wahr
- Beobachten statt bewerten

2. Tag: 09:00 - 16:30 Uhr

Hören - Hinhören - Zuhören

- Auf welchem Ohr hören Sie gerne?
- Das Vier-Ohren-Modell nach Friedemann Schulz von Thun
- Überzeugen Sie leichter durch aktives Zuhören
- So werden Sie zum guten Zuhörer

Gesprächsführungstechniken

- Gesprächsziele, Gesprächsstruktur und Gesprächssteuerung
- Ihre Türöffner im Gespräch: Wirkungsvolle Einstiegsformulierungen
- Wer fragt, der führt: Die richtigen Fragen stellen
- Schwierige Gesprächsverläufe souverän steuern
- Was tun bei Missverständnissen, Schwierigkeiten und Widerständen?

Kritik- und Konfliktgespräche

- Kritisieren ohne zu verletzen
- Rahmenbedingungen für ein konstruktives Klärungsgespräch
- Der Ton macht die Musik: Sprechen Sie klare Worte & Ärger respektvoll aus
- Bringen Sie Wertschätzung mit ICH-Botschaften zum Ausdruck
- Umgang mit versteckter und ungerechtfertigter Kritik

Erfolgsfaktor Kommunikation

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

2. - 3. Dezember 2019 in Heidelberg
Webcode: 1912614
21. - 22. Juli 2020 in Hamburg
Webcode: 2007614
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

2. - 3. Dezember 2019 in Heidelberg
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:30 Uhr

NH Heidelberg
Bergheimer Str. 91 · 69115 Heidelberg
Tel. +49 6221 1327-0 · Fax +49 6221 1327-100

21. - 22. Juli 2020 in Hamburg
1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:30 Uhr

Radisson BLU Hotel
Marseiller Str. 2 · 20355 Hamburg
Tel. +49 40 3502-0 · Fax +49 40 3502-3530

Gebühr:

€ 1.590,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.



IHR ANSPRECHPARTNER



Ines Tribian
Konferenzmanagerin
Tel. +49 6221 500-871
i.tribian@forum-institut.de

FI8417/0/0/0/0/0