

Kompetenz- training

Module 1 und 2



Die Bewährten:
Kompetenztraining Module 1 und 2
10/09 bis 12/10

Zielgruppe des Trainings

- Menschen, die das Unternehmen nach Innen und Außen repräsentieren
- Personen, die professionell auftreten wollen
- Junge PotentialträgerInnen

Trainingsziele Modul 1

- Zielgerichtete, professionelle Dialoge führen und sich „wohl fühlen“ im Gespräch
- Soziale Kompetenz
 - Die Fertigkeit, Beziehungsqualität im gesamten Prozess positiv zu stärken.
 - Bewusstes Wahrnehmen der Stimmung des Gesprächspartners und sich selber gut „abgrenzen“
- Selbstbewusstes, natürliches Auftreten: Ich bin Ich = ein „Original“, authentisch wirken
- Eigene Emotionen, Gefühle und Kompetenzen wahrnehmen und als Ressource nützen, Selbststeuerungskompetenz erhöhen
- Selbstbild und Fremdbild wahrnehmen

Unser Ausbildungsstandard

- Konsequente Praxisorientierung
- Learning by doing
- Fundierter wissenschaftlicher Hintergrund
- Optimale Gruppengröße

Unsere „Goodies“ für Sie:

Modul 1

Nordic-Walking Einheit mit Joachim Haslinger (Sportcoach)
Eye-catcher-Erinnerungsmails an jede(n) TeilnehmerIn

Für TeilnehmerInnen, die beide Module besuchen

Individuelles Einzelcoaching in Mondsee nach individueller Vereinbarung (eine Einheit)

Trainingsthemen

- Persönlichkeitsentwicklung
- Soziale Kompetenz
- Professionelle Gesprächsführung

Trainingsziele Modul 2

- Individuelle Verhaltensanalyse (Stärken/Schwächen) nach dem DISG-Persönlichkeitsprofil
- Verständnis für unterschiedliche Verhaltens- und Denkmuster anderer fördern (unterschiedliche Wirklichkeiten haben gleiche Gültigkeit) und diese gewinnbringend – kooperativ nützen
- Professionelle Gesprächsführung auch in schwierigen Situationen
- „Souveränität“ und „Profil“ bei emotionalen Angriffen zeigen und die Angriffe konstruktiv auflösen
- Spontaneitäts- und Kreativitätssteigerung

Das ist uns besonders wichtig

- Hohe Umsetzbarkeit der Inhalte im berufsbezogenen Alltag
- Teilnehmer, die neue Werkzeuge verstehen und anwenden

Modul 2

Improvisationstheater mit Günther Weiß (Impro-Trainer)
Eye-catcher-Erinnerungsmails an jede(n) TeilnehmerIn

Trainingsmodule

Die Module 1 und 2 sind individuell und unabhängig buchbar.

Trainingsinhalte Modul 1

- Dialogwerkzeuge fokussiert erarbeiten und gezielt im Alltag einsetzen (Nonverbale und verbale Fertigkeiten, Blick, Stimme, Mimik/Gestik, die Kraft des gesprochenen Wortes, wertfreies bewusstes Zuhören)
- Sprache schafft Wirklichkeit: Wirkkraft des damit verbundenen Wortes auf die Emotionen/Gefühle des anderen und die Konsequenzen in der Beziehungs- und Gesprächsdynamik
- Wertschätzung und Respekt ausdrücken – als Wertehaltung, um sich gegenseitig positiv zu stärken
- Wechselwirkung im Dialog bewusst steuern und proaktiv handeln (Spiegelneuronen, Wahrnehmung des Umfeldes)
- Mut zum Original fördern
 - Reflexion und Selbstbild neu gestalten
 - Aktivierung der Vernetzung:
Denken (ich/andere)
Emotionale Stimmung
Körperliches Wohlfühlen
- Systemisches Selbstmanagement: Emotionen als Unterstützer und Innenrevisor erkennen, beachten und nützen
- Konstruktiv Feedback geben und ressourcenorientierter Umgang mit Kritik

**„Erfolg ist
Wissen
und Tun.“**

Trainingsinhalte Modul 2

- Unterschiedliche Verhaltenstendenzen, Stärken/Schwächen, Motive, Glaubenssätze, Wertevorstellungen wahrnehmen (nach dem DISG-Modell)
 - Argumentationen typenfokussiert erarbeiten
 - Die möglichen Konfliktpotentiale im Alltag erkennen
 - Beziehungsqualität in Passung des Typus verstärken
- „Gute Gründe“ von anderen Meinungen ernst nehmen: als Bereicherung erleben und im Entscheidungsfindungsprozess gewinnbringend nützen
- Werkzeuge und Methoden für Gesprächsführung kennen und anwenden:
 - Vorbereitung/Drehbuch/Leitfaden durch das Gespräch
 - Klare Zielformulierung (SMART-Modell) inkl. Umsetzungssicherung
 - Fragetechniken (Lösungsfragen, Problemfragen, Konkretisieren etc.)
 - Ich-Botschaft, Normalisierung, Paraphrasierung, Wertschätzen/Anerkennen, Offen legen
 - Wertfreies Zuhören (Angebote wahrnehmen, gute Gründe erhören, Bedürfnisse hinter Aussagen bemerken, auf Schlüsselwörter achten)
 - Vermeidung von Kränkungen in Gesprächen
- Werkzeuge zur Differenzierung von echten und selbstgedachten/interpretierten „ergreifenden Aussagen“ und die einhergehende kooperierend/gelassene Gesprächsführung
 - Echte Angriffe ernst nehmen und keine eigene Angriffsfläche bieten
- Improvisationstechniken (szenische Übungen, etc.): Raus aus der Komfortzone – Schritte aus der Gewohnheit und Ungewöhnliches tun, bei dem die eigene Flexibilität gefordert und gefördert wird (das macht auch noch Spaß!)

Wichtige Informationen im Überblick

Trainingstermine 2009

Modul 1

13/10/09 bis 14/10/09

Modul 2

25/11/09 bis 26/11/09

Trainingstermine 2010

Modul 1

22/03/10 bis 23/03/10

19/10/10 bis 20/10/10

Modul 2

22/02/10 bis 23/02/10

14/06/10 bis 15/06/10

25/11/10 bis 26/11/10

Trainingszeiten

1. Tag 09.00 - 12.30 Uhr 14.00 - 18.00 Uhr 19.00 - 20.30 Uhr

2. Tag 09.00 - 12.30 Uhr 13.30 - 17.00 Uhr

Trainingskosten

540,- Euro zzgl. 20% USt. je Modul

Privatpersonen zahlen keine USt.

Anmeldung

Jeweils 3 Wochen vor Trainingsbeginn

Per Telefon oder Fax: +43 (0)6234 200 21

Per Email: office@kl-beratung.com

Veranstaltungsort

Symposion-Hotel Post****, 4801 Traunkirchen am Traunsee

www.hotel-post-traunkirchen.at

Tel. +43 (0)7617 23070

(Reservierung des Hotels erfolgt durch kl-beratung)

Hotelkostenpauschale

Verpflegung & Übernachtung (EZ): 123,- Euro inkl. Ust. je Modul

Ihre Trainerin

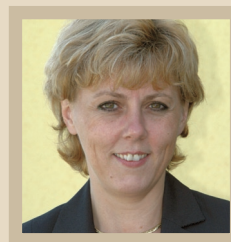


Veronika Kolb-Leitner

Lehrtrainerin und Lehrcoach

MSc., Jahrgang 1968

Geprüfte Unternehmensberaterin (CCM). Zertifizierte & akkreditierte Wirtschaftstrainerin (CCT). Systemischer Coach, Supervisorin. Reteaming Coach. Studium Psychologie. Geschäftsleitung von kl-Beratung.



Michaela Birklbauer

Assistenz der Geschäftsleitung &

Administration

Jahrgang 1968

Ansprechperson für alle Fragen und Anliegen.

Unser Leistungsangebot

Coaching Training

Praxislehrgang systemisch-lösungsorientiertes Coaching
Praxislehrgang Coaching-Tools für Führungskräfte
Einzelcoaching
Team- & Gruppencoaching
Betriebsübergabe-Coaching

Coaching Training

Kompetenztraining 1 & 2

Konflikttraining
Team- und Gruppentraining
Effiziente Meetings führen