



beratung | coaching | training


Kompetenztraining

Das Fundament für Ihren Erfolg!

Selbstsicheres „g‘standenes“ Auftreten

Lösungsorientierte Gesprächsführung

Konflikte als Chance



Förderbar
durch das Bildungskonto
des Landes Oberösterreich
und Salzburg

Frühjahr 2017

MODUL 1 SELBSTSICHERES „G’STANDENES“ AUFTRETEN

Selbstsicher sein bedeutet, dass wir uns unserer STÄRKEN und SCHWÄCHEN bewusst sind – wohlgerne auch der Schwächen!

Wer sich SEINER sicher ist – kann auch „g’standen“ und überzeugend auftreten!

Unser Modul I bietet Methoden und Werkzeuge an, wie man Ängste – Hemmungen – Unsicherheiten hinter sich lässt, Vertrauen in die eigenen Stärken bekommt und wie man Wertschätzung und Respekt zum Ausdruck bringt.

TRAININGSINHALTE:

Erarbeitung von Dialogwerkzeugen und das gezielte Einsetzen im Alltag

- nonverbale und verbale Fertigkeiten
- Blick, Stimme, Mimik / Gestik
- wertfreies, bewusstes Zuhören

Sprache schafft Wirklichkeit

- die Kraft des gesprochenen Wortes auf die Emotionen anderer
- Bewusstwerden der Konsequenzen in der Beziehungs- und Gesprächs-Dynamik

Positive Formulierung als Ausdruck der Wertschätzung und des Respekts

- als Werthaltung verinnerlichen, spüren und nachforschen
- gegenseitige, positive Stärkung
- pro-aktive Handlungen (Spiegelneuronen, Wahrnehmung des Umfeldes)

Mut zum „Original“

- Eigenes Selbstbild erkennen und neu gestalten
- Aktivierung der Vernetzung: Denken (ich/andere)
 - Emotionale Stimmung
 - Körperliches Wohlfühlen

Systemisches Selbstmanagement

Emotionen als Stärkung + Unterstützung + Innenrevision schätzen, erkennen, beachten und NÜTZEN

Feedback geben

- konstruktive Formulierung persönlicher Eindrücke, Meinungen od. Anmerkungen
- Ressourcenorientierter Umgang mit Kritik

VERTRAUEN IN DIE EIGENE STÄRKE

= Ergebnis von Modul 1

Selbstbewusstes, natürliches Auftreten

- Stärkung der Präsenzwirkung

Dialoge zielgerichtet, professionell führen

- Das eigene „Wohlbefinden“ im Gespräch nach außen transportieren und übertragen

Soziale Kompetenz-Fertigkeiten

- Beziehungsqualitäten positiv stärken
- Bewusste Wahrnehmung der Stimmung des Gesprächspartners
- Auf den Gesprächspartner eingehen – einlassen – sich selbst gut abgrenzen

Emotionale Fitness:

- Wahrnehmung der eigenen Emotionen, Gefühle und Kompetenzen
 - Nützen der eigenen Ressourcen
 - Erhöhung der Selbststeuerungskompetenz
- Richtige Einschätzung: Selbstbild – Fremdbild



MODUL 2 LÖSUNGSORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG & MENSCHEN RICHTIG EINSCHÄTZEN

Die Art und Weise der Gesprächsführung sind für den Verlauf und Ausgang eines Gespräches entscheidend. Wirkkraft, Sachlichkeit, Ausdrucksstärke, Respekt, positives Klima und „Menschenkenntnis“ sind wesentliche Aspekte für eine zielfokussierte, lösungsorientierte Gesprächsführung.

TRAININGSINHALTE:

DISG – Persönlichkeitsprofil

Stärken/Schwächen, Motive, Glaubenssätze, Wertevorstellungen

- Wahrnehmung der unterschiedlichen Verhaltenstendenzen
- Argumentationen typenfokussiert erarbeiten
- Mögliche Konfliktpotentiale im Alltag erkennen
- Beziehungsqualität in Passung des DISG-Typen verstärken

Meinungen – „Gute Gründe“ – anderer ernst nehmen:

Diese als Bereicherung erleben und im Entscheidungsfindungsprozess gewinnbringend einsetzen

Anwendung der richtigen Werkzeuge und Methoden für eine wertschätzende Gesprächsführung

- Strukturierter Leitfaden für eine effektive Gesprächsführung
- Klare Aussagen (SMART-Modell) inkl. Umsetzungssicherung
- Fragetechniken (Lösungs-, Problemfragen, Konkretisieren etc.)
- Anerkennung des Gegenübers
- Wertfreies Zuhören – Wahrnehmen – Bemerkern
- Vermeidung von Kränkungen in Gesprächen

Werkzeuge zur Differenzierung von „echten“ und interpretierten „Angriffen“
damit einhergehend: eine kooperierend/gelassene Gesprächsführung

Das eigene Sprachmuster begreifen

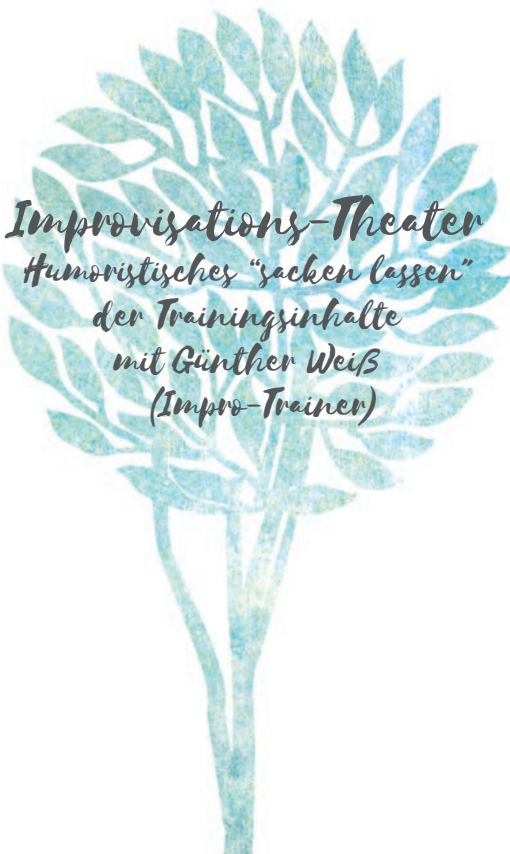
Improvisationstechniken (szenische Übungen, etc.)

RAUS aus der Komfortzone – RAUS aus der Gewohnheit – HINEIN in Ungewohntes, Ungewöhnliches.

Dadurch wird die eigene Flexibilität gefordert und gefördert, das Selbstbewusstsein gestärkt und viel Spaß und Neues ins Leben gebracht.

SOZIALE KOMPETENZ – ÜBERZEUGUNGSKRAFT – SOUVERÄNITÄT & CHARISMA = Ergebnis von Modul 2

- Stärken/Schwächen – Selbsterkenntnis (DISG-Persönlichkeitsprofil)
- Menschen richtig verstehen + einschätzen
- Professionelle Gesprächsführung
- „Souveränität“ und „Profil“ bei emotionalen „Angriffen“
- Spontanitäts- und Kreativitätssteigerung



Improvisations-Theater
Humoristisches „sacken lassen“
der Trainingsinhalte
mit Günther Weiß
(Impro-Trainer)

MODUL 3 KONFLIKTMANAGEMENT – INNERE + SOZIALE KONFLIKTE

Konflikte sind Bestandteil unseres Lebens. Sie entstehen durch unterschiedliche Meinungen, Missverständnisse, der Vielfalt an Charakteren u.v.m. Das Fazit ist oft ein getrübbtes, verzerrtes und striktes Beharren auf den eigenen Wahrnehmungen. Statt den Konflikt als eine Kampfsituation zu sehen, sollten wir den Konflikt als Chance erkennen. Als eine Chance, Einstellungen und Positionen, gewohnte Denkmuster und Vorstellungen, sowie die eigene Wahrnehmungsfähigkeit zu hinterfragen.

TRAININGSINHALTE:

Symptome & Frühwarnsystem & Konfliktvorbeugung

• **Konfliktanalyse:**

Eskalationstreppe, Konfliktarena, Konfliktlandkarte, Funktionen und Ursachen von Konflikten, systemische Sichtweisen, Differenzierung „Beteiligter-Betroffener“

Konfliktverhalten

- Bewusstmachen des eigenen Konfliktverhaltens
- Entwicklung neuer, hilfreicher Strategien (= kognitive-emotionale-somatische Neupositionierung)

Die ZEHN Bausteine für erfolgreiche Teams

- Die besondere Rolle der Führungskraft bei Konflikten in Teams/Gruppen

Methodischer Werkzeugkoffer

- Strukturierter Leitfaden (als Beteiligter/Vermittler)
- Kommunikations-Tools und –Methoden (Fragetechniken, systemisches Ausgleichsprinzip, etc)
- Kreativitätsmethoden (Hüte & Co)
- Auflösung von Kränkungen
- Innere Konflikte lösen lernen

DAS STANDING IN KONFLIKTEN UND KONFLIKTE ALS CHANCE NÜTZEN = Ergebnis von Modul 3

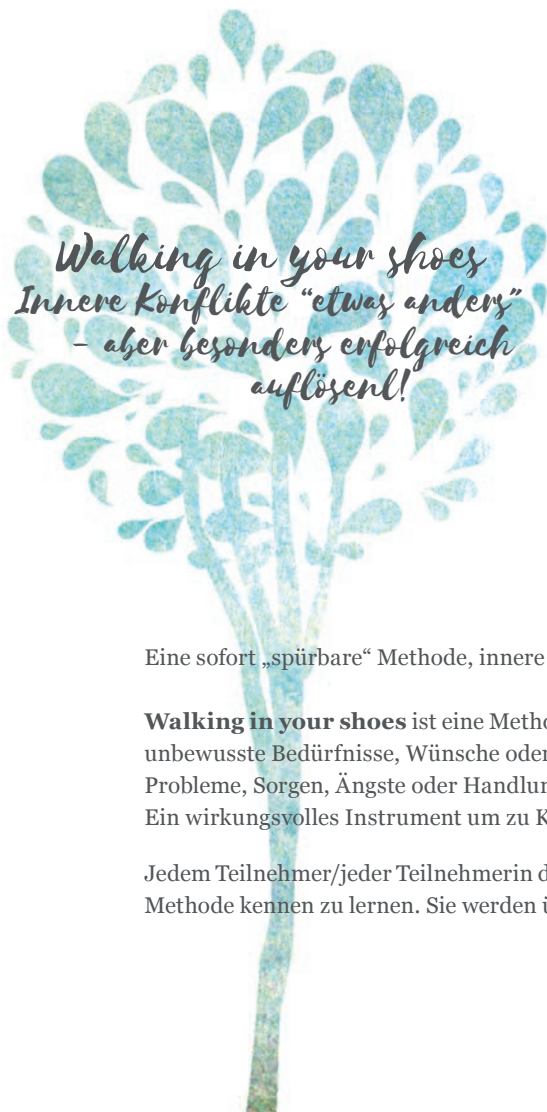
- Signale und Dynamiken erkennen und zuordnen
 - Wahrnehmung: „ICH und meine Umgebung“
- Anwendung unterschiedlicher Interventionsmethoden bei Konflikten
 - respektvolle Kommunikationsstruktur
 - durchgehender Informationsfluss (gleicher Wissensstand für alle)
 - klare Aufgabenverteilung
 - sich der unterschiedlichen Werte, Denkmuster, Kulturen, Mentalitäten u.v.m. bewusst sein
 - Missverständnisse aus der Welt schaffen
 - Konflikt Deeskalation
 - positive Nutzung innerer Konflikte als Steuerungselement
- Tools und Anleitungen zur Bearbeitung und Auflösung innerer Konflikte

Eine sofort „spürbare“ Methode, innere Konflikte wahrzunehmen und aufzulösen ist: **„Walking in your shoes“**

Walking in your shoes ist eine Methode um bestimmte Dinge, Zusammenhänge, Verstrickungen aus Familie oder Herkunft, unbewusste Bedürfnisse, Wünsche oder Hintergründe sichtbar zu machen und zu lösen.

Probleme, Sorgen, Ängste oder Handlungen können durch völlig neue Zugänge auf das Thema erleichtert/gelöst werden. Ein wirkungsvolles Instrument um zu Klarheit – Ruhe – Zufriedenheit zu kommen.

Jedem Teilnehmer/jeder Teilnehmerin des Moduls möchten wir die Gelegenheit bieten, diese äußerst effiziente Konfliktlösungsmethode kennen zu lernen. Sie werden überrascht sein!



DAS IST UNS BESONDERS WICHTIG:

Bei der Zusammenstellung der Module und Trainingseinheiten haben wir das Augenmerk darauf gerichtet, Ihnen Inhalte und Themen innovativ, spannend und mit einer Portion Humor näher zu bringen.

„Auftreten – Gesprächsführung – Konflikte – und Konfliktlösungen“ - betrifft uns alle – und das jeden Tag!

UNSER ANSPRUCH:

- das Erkennen der eigenen Grenzen aufzuzeigen
- die Lösungen zu verinnerlichen
- prompte Umsetzung im Berufsalltag

UNSERE AUSBILDUNGSSTANDARDS:

- konsequente Praxisorientierung
- Learning by doing
- Optimale Gruppengröße mit max. 16 Personen
- Mindest-Anwesenheitspflicht: 80% der Stundenanzahl

ZIELGRUPPEN:

- Angestellte, die ein Unternehmen nach innen und außen präsentieren
- Projektverantwortliche
- Abteilungs-, Teamleiter/innen, Führungskräfte
- ALLE – die Interesse an einem professionellen Auftreten haben
- ALLE – die mit Konflikten besser umgehen möchten
- ALLE – die besser kommunizieren möchten
- Selbstständige

IHR LEHRGANGS-TEAM

VERONIKA KOLB-LEITNER, MSc.



Geschäftsführung von kl-beratung | coaching | training
Zertifizierte Trainerin (CCT), Systemischer- und Reteaming Coach
Supervisorin
Geprüfte Unternehmensberaterin (CCM)
Studium der Psychologie
Seit mehr als 15 Jahren im Bereich der Personal- und Organisationsentwicklung, Projektbegleitung und Konfliktmanagement tätig.

ISABELLA GROHS

Assistentin der Geschäftsleitung
Seminarorganisation und Administration
Ansprechpartnerin für Fragen | Termine | Angebote | Förderungen des Landes OÖ und Salzburg



GÜNTHER WEISS



Systemischer Coach
Improvisationstheater-Trainer
Ausbildung zum Spielleiter des OÖ Theaterverbandes
Wirtschaftstrainer
(Auftritt bei Modul II)

MARC HEMELRIJK

Nordic Walking
Personal Fitnesstrainer, dipl.
Fitness- und Gesundheitstrainer, dipl.
Mountainbike Guide
(Auftritt bei Modul I)



BEATE HADERER



GF von mut-management
Unternehmensberater
Systemischer Coach
WIYS-Trainer-Ausbildung
(Auftritt bei Modul III)

VERANSTALTUNGSDETAILS IM ÜBERBLICK

Termine: **Frühjahr 2017**

Kompetenztraining Modul I	30. – 31. Jänner 2017
Kompetenztraining Modul II	27. – 28. Februar 2017
Kompetenztraining Modul III	27. – 28. März 2017

Trainingszeiten:

1. Tag: 09.00 – 18.00 Uhr 19.00 – 20.30 Uhr	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr (jeweils mit 1 Std. Mittagspause)
--	--

INDIVIDUELLE MODULAUSWAHL!

Jedes Modul (I, II, III) ist individuell, einzeln buchbar! Die Inhalte der Trainings sind in sich geschlossen, sodass keine Vorkenntnisse für das nächste Modul notwendig sind.

Für einen ganzheitlichen Ansatz der Thematik empfehlen wir alle drei Kompetenztraining-Module zu belegen.

Veranstaltungsort:

Symposion-Hotel Post****, A-4801 Traunkirchen/Traunsee
www.hotel-post-traunkirchen.at, post@traunsee-hotels.at
Tel.: + 43 (0) 7617 23070

Hotelkosten-Pauschale:

Pauschale im EZ € 146,- inkl. Ust pro Modul
Pauschale für Gäste ohne Nächtigung € 76,79 inkl. Ust
1. Tag: 1 VM + NM-Pausenbewirtung, Mittagessen, Abendessen, Seminarerfrischungen
2. Tag: 1 VM-Pausenbewirtung, Mittagessen und Seminarerfrischungen

Kosten – Kompetenztraining

Buchung von Einzelmodulen

Anmeldung bis 3 Wochen vor Trainingsbeginn

Modul I	EUR 540,-
Modul II	EUR 540,-
Modell III	EUR 540,-

Alle Preise verstehen sich zzgl. 20% Ust

Buchung der Module I, II und III

Anmeldung bis 3 Wochen vor dem ersten Modul

pro Modul	EUR 490,-
Gesamt	EUR 1.470,-

*kl-beratung | coaching | training ist als förderbarer Bildungsträger in Oberösterreich und Salzburg akkreditiert.
Lehrgänge und Ausbildungen sind durch die Bildungskonten Oberösterreich und Salzburg förderbar!*

www.land-oberoesterreich.gv.at

www.salzburg.gv.at



beratung | coaching | training

kl-beratung Veronika Kolb-Leitner, MSc.

Häusern 18 | 4893 Zell am Moos | Austria

Tel: +43 (0)6234 200 21 | Mob: +43 (0)664 124 99 55

office@kl-beratung.com | www.kl-beratung.com