

Seminar - Katalog

Kommunikation



Eine Auswahl an Seminaren, Workshops und Vorträgen
Präsenz und Online

für Führungskräfte und Mitarbeiter/innen in mittelständischen
Unternehmen und im Gesundheits- und Sozialwesen

Motivation. Potential. Entfaltung.

Seminare für Führungskräfte und Mitarbeitende

Wir begleiten Menschen in Unternehmen durch praxisorientierte Seminare, Workshops, Vorträge, Coachings und TrainerInnen mit Herz. Nutzen Sie unsere Erfahrungen für Ihren Erfolg!

Kommunikation

Schlüsselkompetenzen für Ihren Erfolg

Kommunikation findet immer und überall statt – ob im Berufs- oder im Privatleben, ob mit Kunden, Kollegen, Freunden oder sogar mit sich selbst. Damit die Kommunikation gut gelingt, erfahren Sie in dieser Kernkompetenz **Kommunikation** sowohl leicht umsetzbare Tools als auch hilfreiche Impulse für die eigene innere Haltung und ein gelingendes Miteinander.

Deshalb bieten wir Ihnen in dieser Kernkompetenz Angebote mit einem hohen Trainingsanteil und Coachingelementen. Unsere Angebote dazu beziehen sich hierbei auf folgende Bereiche:

Tools der Kommunikation

Seminare wie z.B. Handwerkskoffer Kommunikation, Rhetorik, Selbstsicherheit, Kundenorientierte Kommunikation

Konflikte als Chance

Seminare wie z.B. Konflikt- und Kritikgespräche, Schlagfertigkeit, Umgang mit herausfordernden Verhaltensweisen

Gelingende Kollegialität

Seminare wie z.B. Kollegiale Beratung, Gesunde Beziehungspflege, Konflikte im Team, Teamtag

Moderation und Präsentation

Seminare wie z.B. Erfolgreich moderieren und präsentieren, Meetings und Besprechungen leiten, Train the Trainer

In diesem Katalog „Kommunikation“ finden Sie dazu eine **beispielhafte Auswahl** unserer Themen und konkrete Seminarbeispiele zu den einzelnen Bereichen.

Neben den Seminaren bieten wir Ihnen unsere Themen gerne auch **Online**, als **Vortrag** oder als **individuelles Coaching** an.

Wir beziehen immer Ihre inhaltlichen Wünsche, Zielsetzungen und institutionellen Rahmenbedingungen ein. Sprechen Sie uns an.

Wir beraten Sie gern!

Ihr Mehrwert:

- Wir bieten Ihnen unsere Themen im **Präsenz- und im Online-Format** an. Dabei können Sie sich für eine Form entscheiden oder selbstverständlich auch beide Formate kombinieren!
- Sie sparen 19%, denn die meisten unserer Angebote, sind **von der Mehrwertsteuer befreit!!!**
- Durch unsere zumeist **lokale Ausrichtung** der Kunden und unserer TrainerInnen entstehen dadurch in der Regel nur geringe Fahrtkosten und keine Übernachtungskosten. Ebenfalls ist auch eine individuelle & persönliche Beratung und Begleitung gewährleistet.
- Außerdem bieten wir Ihnen die Möglichkeit **Kurzvorträge**, sog. **Lunch & Learn´s** in Ihrem Hause zum Thema Ihrer Wahl durchzuführen, um einen ersten Eindruck unserer Arbeit, unseren Trainern und Themen zu gewinnen.
- Wir haben ein **hoch motiviertes Team**, das sich vor allem durch einen sehr hohen Praxisbezug, Fach- und Methodenkompetenz in den Seminaren langjährig bewährt hat!
- **Kunden sagen:**
 - „Wir haben sehr viel für die Praxis gelernt und konnten die vielen praktischen Tipps direkt in unseren Alltag umsetzen.“
 - „Die Trainer waren sehr kompetent und sind mit uns sehr partnerschaftlich und wertschätzend umgegangen.“
 - „Es war immer eine vertrauensvolle und lernfreundliche Atmosphäre.“
 - „In den Seminaren haben die Trainer und Trainerinnen tolle Methoden angewendet, die immer zum Inhalt gepasst haben, so dass das Seminar lebendig war, Spaß gemacht hat und wir vor allem sehr viel für unseren Alltag mitgenommen haben, was wir vor allem direkt anwenden können.“
 - „Peren und Partner? Immer wieder gerne.“





Inhalte

Kommunikation

Tools der Kommunikation

- Gespräche führen – leicht gemacht - Handwerkskoffer Gesprächsführung
- Kundenorientierte Gesprächsführung - „Der Kunde ist König?“
- Selbstsicherheit im Gespräch
- Rhetorik & Körpersprache
- „Miteinander reden“ Praktische Vertiefung in die Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun
- „Wie führe ich meinen Chef?“ Ein dialogischer Prozess
- Kommunikation am Telefon
- Das etwas andere Vertriebsseminar – wie psychologische Reflexe seit der Steinzeit wirken

Konflikte als Chance

- Gelungene Kommunikation mit herausfordernden Verhaltensweisen
- Kreative Problemlösung
- Konflikte im Team erkennen und lösen / Konfliktmanagement - „Jetzt kracht´s“
- Der schwarze Gürtel der Schlagfertigkeit - „Nie mehr ohne Worte“
- Kritikgespräche annehmbar führen - „Wie sag´ ich´s bloß ...?“
- Beschwerdemanagement – „Umgang mit Beschwerden“
- Umgang mit Krisen

Gelingende Kollegialität

- Kollegiale Fallberatung
- Gesunde Beziehungspflege
- Teamtag

Moderation und Präsentation

- Erfolgreich moderieren und präsentieren
- Rhetorik als Redner
- Körpersprache und ihr gezielter Einsatz – Sie wirken immer, die Frage ist nur wie?
- Umgang mit Medien
- Kreatives Visualisieren
- Meetings und Besprechungen leiten
- Train the Trainer



TOOLS DER KOMMUNIKATION - Beispielhafte Auswahl -

„Gespräche führen – leicht gemacht“ Kommunikationstraining

„Kommunikation ist alles und ohne Kommunikation ist alles nichts!“ ... Diesen bekannten Satz kennt wahrscheinlich jeder! Dabei ist es nicht unbedingt immer leicht, Gespräche zu führen, verstanden zu werden, mit Kritik zu empfangen oder auch zu geben. Spielen doch die Art der Beziehung und die Gefühle dabei immer eine Rolle. Doch es gibt leicht anwendbare Tools, die es wirklich leichter machen, Gespräche gut gelungen zu führen! Diese erfahren und trainieren Sie in diesem Seminar!

Ziele

- Ziel ist es, den Teilnehmern Handwerkszeuge an die Hand zu geben, mit denen Sie verständlich, authentisch und doch situationsgemäß kommunizieren können.

Inhalte

Praktischer Handwerkskoffer gefüllt z.B. mit leicht umsetzbaren Aspekten aus:

- Marshall Rosenberg
- Transaktionsanalyse
- Schulz von Thun
- Rogers
- Killerphrasen entschärfen

Zielgruppen

- Mitarbeiter, die die Kommunikation in Ihrem beruflichen Alltag effektiver und klarer kommunizieren möchten und dadurch zu einem konstruktiven und verständnisvollen Arbeitsklima beitragen.

Methoden

- Wir arbeiten mit theoretischen Inputs, die durch Übungen und anhand der Bearbeitung persönlicher Fragestellungen und Themen vertieft werden.
- Fallbeispiele, Rollenspiele
- Auf Wunsch auch Videoanalysen und Outdoor-Übungen



TOOLS DER KOMMUNIKATION - Beispielhafte Auswahl -

“Miteinander reden“

Praktische Vertiefung in die Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun

Der Kontakt zum Mitmenschen stellt im beruflichen Kontext eine wichtige Herausforderung dar. Es gibt viele Möglichkeiten für Missverständnisse und Konflikte. Diese zwischenmenschlichen Störungen haben nicht nur Einfluss auf unser persönliches Wohlbefinden, sondern sind oft auch der Grund für berufliche Misserfolge. Kommunikative Kompetenzen stellen die Basis unseres Zusammenlebens mit anderen dar.

Das Seminar vermittelt ein breites Spektrum an kommunikations-psychologischem Modellen - entwickelt von F. Schulz von Thun-, die durch die persönliche Auseinandersetzung vertieft werden und in der Gruppe für die Anwendung in der eigenen beruflichen Praxis reflektiert werden.

Ziele

- Ziel ist es, den Teilnehmern Handwerkszeuge an die Hand zu geben, mit denen Sie verständlich, authentisch und doch situationsgemäß kommunizieren und ihre beruflichen Beziehungen gestalten können.

Zielgruppen

- Interessierte, die Ihre kommunikativen Tools vertiefen möchten

Inhalte

- Klare Kommunikation
- Metakommunikation als Grundkompetenz zur Beziehungsklärung
- Selbstkenntnis und -klärung anhand des Modells vom „Innere Team“
- Grundströmungen menschlicher Persönlichkeitsentwicklung anhand des „Riemann Thomann-Modells“
- Entwicklungsziele einzelner Persönlichkeiten einschätzen anhand des „Wertequadrats“

Methoden

- Theoretischen Inputs, die durch Übungen und anhand der Bearbeitung persönlicher Fragestellungen und Themen vertieft werden.
- Fallbeispiele, Rollenspiele
- Auf Wunsch auch Videoanalysen und Outdoor-Übungen



TOOLS DER KOMMUNIKATION - Beispielhafte Auswahl -

„Wie führe ich meinen Chef?“ Ein dialogischer Prozess

Führung ist ein wechselseitiger Prozess. Deshalb benötigen auch Mitarbeiter/innen geeignete Führungsinstrumente. Umso besser Sie Ihre/n Vorgesetzte/n einschätzen könne, wissen, welche Sprache er oder sie spricht, desto besser kann der wechselseitige Prozess fruchten. Das eigene Handeln beeinflusst oft, wie ich behandelt werde! Sie können lernen, Ihre Handlungsspielräume zu nutzen und auszuweiten. ‚Überzeugungen‘ wie „Da kann man sowieso nichts ändern, das haben wir schon alles versucht...“, können aufgelöst werden. Hierzu können Sie im geschützten Rahmen mit geeigneten Instrumenten trainieren.

Ziele

- Sie wissen nach dem Trainingsseminar, wie Sie gezielt und für beide am besten mit Ihre/n Chef/in umgehen!

Zielgruppen

- Für Menschen, die eine/n Chef/in haben und das Miteinander noch effizienter gestalten wollen
-

Inhalte

- Chefs besser einschätzen
- Überzeugend auftreten
- Chefs konstruktiv Feedback geben
- Vorgesetzte unterstützen, Sie noch besser zu führen
- Handlungsspielräume erweitern
- Instrumente zur erfolgreichen, wechselseitigen und klaren Kommunikation

Methoden

- Kurze theoretische Inputs
- Gespräche/Diskussionen
- Übungen
- Geschützt und auch mit viel Spaß

„Der Kunde ist König“ Kundenorientierte Kommunikation

Der Kunde ist König – bzw. sollte es sein. Warum ist der Kunde König? Ist es so? Was ist der eigentlich der Sinn dahinter? Wie kann man am besten königlich kommunizieren? Um diese Fragen und Ihre Fälle aus der Praxis wird es in diesem Seminar gehen!

Ziele

- Sie wissen und erfahren, was es bedeutet Kunde zu sein und wie wichtig genau dieses ist und wie Sie bestmöglich mit dem Kunden umgehen

Zielgruppen

- Interessierte, die viel im direkten Kundenkontakt stehen

Inhalte

- Rollendefinition
- Kommunikation
- Small Talk
- Umgang mit Widerstand und Killerphrasen
- Schlagfertigkeitstechniken
- Fragetechniken, die zum Ziel führen
- Empathie
- Ihre Fragen

Methoden

- Kurze theoretische Inputs
- Plenumsdiskussionen
- Gruppen-, Partner- und Einzelarbeiten
- Übungen, Spiele
- Rollenspiele
- Kollegiale Fallberatung



TOOLS DER KOMMUNIKATION - Beispielhafte Auswahl -

„Der Ton macht die Musik...“ Die Kraft nonverbaler Kommunikation

Eine störungsfreie Kommunikation und das Arbeitsklima hängen im Wesentlichen von der Beziehung ab. Dabei werden Signale über die Beziehung überwiegend nonverbal vermittelt. Was sagen die Hände, was der Stand oder der Blickkontakt aus? Zu der Körpersprache gehören neben Gestik und Mimik aber auch die Stimme, die Tonlage, die Deutlichkeit und das Sprechtempo.

Gerade im Umgang mit vielen verschiedenen oder fremden Menschen kommt es dabei häufig zu Fehldeutungen. Um nonverbale Signale leichter bei anderen zu erkennen und die eigene Körpersprache gezielter einzusetzen, darum geht es in diesem praxisorientierten Seminar!

Ziele

- Erlernen, verbessern und erkennen der eigenen und fremden nonverbalen Kommunikation im Alltag

Zielgruppen

- Allen Interessierten, die ihre Gespräche nicht nur inhaltlich verbessern wollen, damit Kommunikation so oft wie möglich gelingt

Inhalte

- Die innere Haltung
- Die äußere Haltung
- Das gesprochene Wort

Methoden

- Kurze Inputs
- Übungen, Spiele, Rollenspiele, Videoanalysen bei Bedarf



KONFLIKTE ALS CHANCE - Beispielhafte Auswahl -

„Wie sag' ich's bloß ...?“ Kritikgespräche erfolgreich führen

In diesem stark praxisorientierten Seminar werden die Grundlagen der Kommunikation kurz vorgestellt und zusammengefasst und ein kurzer Input über Kritik- und Konfliktgespräche vorgestellt (kommunikative Vorkenntnisse sind sinnvoll, aber nicht zwingend).

Es folgt dann der Hauptteil: Das ausführliche Training mit individuellem Coaching! Dies wird in Form von Rollenspielen durchgeführt! Dabei spielt die Freude am Ausprobieren eine große Rolle. Hier dürfen Fehler gemacht werden – aus denen alle lernen können! Hier darf gelacht – aber nicht ausgelacht – werden!

Ziele

- Sie wissen nach diesem Seminartag, wie Sie durch das Einhalten von
- „9-Punkten-eines-Kritikgesprächs“, durch Rhetorik und nonverbale Kommunikation souveräner, erfolgreicher und mit einer so genannten win-win-Situation Kritikgespräche führen können.

Zielgruppen

- An alle interessierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Kritikgespräche erfolgreicher führen wollen

Inhalte

- Grundlagen der Kommunikation zusammengefasst
- Die „9-Punkte-eines-Kritikgesprächs“
- Innere und äußere Haltung
- Non verbale Kommunikation und Rhetorik
- Konkretes Feedback
- Erproben individueller Situationen

Methoden

- Kurze theoretische Inputs
- Gruppen-, Partner- und Einzelarbeiten
- Übungen, Spiele
- Rollenspiele



KONFLIKTE ALS CHANCE - Beispielhafte Auswahl -

„Nie mehr ohne Worte“ Der schwarze Gürtel der Schlagfertigkeit

Ob Kommunikationsgrundlagen, Kritik- und Konfliktgespräche – manchmal fehlen einem die Worte. Da helfen gezielte Schlagfertigkeitstechniken und eine rhetorische geschulte Gesprächsführung.

Dazu bekommen Sie in diesem Seminar viele verschiedene Anregungen und können in diesem Rahmen individuelle Situationen direkt erproben.

Ziele

- Ihre Zuhörer für sich und Ihre Inhalte besser zu gewinnen.
- Ihre Wirkung in Übungen direkt zu überprüfen und durch ein intensives Feedback Ihre Stärken und Schwächen erkennen und Ihren Auftritt verbessern.

Zielgruppen

- Alle, die wissen wollen, wo Sie auf andere wirken und die ihre rhetorischen Kompetenzen steigern wollen!

Inhalte

- Grundprinzipien der Rhetorik
- Überzeugungskraft zeigen, den roten Faden behalten
- Der erste Eindruck
- Souveränität ausstrahlen, Sicherheitsgesten
- Die innere Haltung und die Bedeutung für Ihre Rhetorik
- Schlagfertigkeitstechniken
- Nervosität und schwierige Situationen meistern

Methoden

- Kurze Inputs mit direkt anschließendem Training
- Gruppen-, Einzel- und Plenumsarbeit
- Übungen und Praxisbeispiele
- Praxisnahe Einzelübungen, Ausdrucksübungen
- zur leichten Umsetzung in die Praxis
- Feedback durch Trainer, Teilnehmer

„Gleich kracht`s“

Erfolgreicher Umgang mit herausfordernden Kunden / Kollegen

Alle kennen ihn, den herausfordernden Kunden oder Kollegen.

Im Gespräch stellt sich allerdings heraus, dass sich hinter dem Begriff „herausfordernd“ oft ganz verschiedene Zuweisungen verbergen. Die einen meinen mit „herausfordernd“ die kritischen Kunden, andere empfinden den Umgang mit denen eher leicht. Sie empfinden aggressive oder unzugängliche Menschen eher als „herausfordernd“.

So scheint es kein einheitliches Bild von „herausfordernd“ zu geben. Vielmehr bezeichnen wir die als „herausfordernd“, für die wir noch keinen passenden Zugang haben.

In diesem Seminar erkennen die Teilnehmer, dass Sie selbst oder der Andere keine „Schuld“ hat, sondern dass Ihnen bisher einfach das passende Werkzeug für einen erfolgreichen Umgang fehlt.

Die Teilnehmer erstellen ihre individuelle Liste der „herausfordernden“ Verhaltensweisen.

Dann erläutert der Trainer die jeweiligen Möglichkeiten und anschließend üben die Teilnehmer ihre Strategien in Spielsituationen ein. Dabei gestaltet der Trainer die Situationen anfangs von leicht zu anspruchsvoll.

- Welche Verhaltensweisen empfinden wir angenehm – welche lehnen wir ab?
- Warum ist das so?
- Welche Möglichkeiten gibt es, angemessen auf ein von mir schwierig empfundenenes Verhalten zu reagieren?
- Welche Möglichkeit passt zu mir?
- Wie kann ich das neu gewonnene Verhalten in meinen Alltag übertragen und dauerhaft sichern?

Methoden

- Kurze Inputs, Plenums-, Gruppen- und Einzelarbeit, Coaching-Methoden, Fallbeispiele, ggf. mit Video-Unterstützung



GELINGENDE KOLLEGIALITÄT - Beispielhafte Auswahl -

Kollegiale Kommunikation Seminare zu Teamentwicklung

Kollegialität, aber auch Differenzen zwischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gehören zum beruflichen Alltag eines jeden Unternehmens. Gemeinsam die Erfahrung zu machen, wie viel Potenzial und Kreativität in echter und lebendiger kollegialer Kommunikation steckt, schafft Kohärenz und Vertrauen. Dabei entsteht nicht selten eine Unternehmenskultur, in der jeder die Erfahrung macht. Gemeinsam sind wir eben mehr als die Summe aller Teile.

Ziele

- Mehr Flexibilität in der Kommunikation
- Förderung eines wertschätzenden Klimas im Unternehmen
- Potenzial und Kreativität erhöhen
- Mehr Kohärenz und Vertrauen unter den Kollegen
- Stärkung des Team-Spirit

Zielgruppen

- Führungskräfte oder Mitarbeitende, die echte und lebendige kollegiale Kommunikation fördern und somit zu einem gesunden Arbeitsklima unter den Kollegen beitragen möchten

Inhalte

- Strategien für ein konstruktives Miteinander
- Interventionsmöglichkeiten und kommunikative Tools, die das kollegiale Miteinander fördern
- Die eigene Balance erhalten
- Silodenken auflösen

Methoden

- Kurze Inputs mit direkt anschließendem Training
- Gruppen-, Einzel- und Plenumsarbeit
- Übungen und Praxisbeispiele
- Praxisnahe Einzelübungen, Ausdrucksübungen
- zur leichten Umsetzung in die Praxis
- Feedback durch Trainer, Teilnehmer



GELINGENDE KOLLEGIALITÄT - Beispielhafte Auswahl -

Gesunde Beziehungspflege Seminare zu Teamentwicklung

Eine gesunde Beziehungspflege – in Beziehung gehen, gegenseitiges Feedback, Humor oder Ehrlichkeit sind nur ein paar Stichworte, die über die Qualität des Kontakts entscheiden. Die Fähigkeit in Beziehung zu gehen stellt im beruflichen Kontext eine wichtige Grundvoraussetzung dar, die Mitarbeitenden unterschiedlich gut gelingt.

Kommunikative Kompetenzen sind die Basis für ein erfolgreiches und zufriedenes Miteinander im Team. In unserem Seminar stärken Sie genau diese Kompetenzen auf spielerische Art und tragen so zu einem stärkenden und gesunden Miteinander mit den Kollegen bei.

Ziele

- Förderung einer wertschätzenden und konstruktiven Kommunikation
- Verbesserter Zusammenhalt im Team
- Stärkere Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung
- Förderung der Empathiefähigkeit

Zielgruppen

- Führungskräfte und Mitarbeitende, die eine gesunde Beziehungspflege kultivieren möchten

Inhalte

- Wie gestalten wir unsere Beziehungen, um miteinander erfolgreich zu sein?
- Was fördert das Vertrauen? Haben wir eine gemeinsame Sprache, eine Sprache der Beziehung?
- Wie viel Nähe und Distanz sind sinnvoll in der Beziehungspflege zu Mitarbeitern?
- Welcher kommunikative Rahmen fördert unsere Beziehungskultur?
- Wie geht jeder einzelne von uns mit Veränderungen und Wandel emotional um?
- Gibt es eine Sprache der Emotionen?

Methoden

- Kurze Inputs mit direkt anschließendem Training
- Gruppen-, Einzel- und Plenumsarbeit
- Übungen und Praxisbeispiele
- Praxisnahe Einzelübungen, Ausdrucksübungen
- zur leichten Umsetzung in die Praxis
- Feedback durch Trainer, Teilnehmer



MODERATION UND PRÄSENTATION - Beispielhafte Auswahl -

Erfolgreich Moderieren und Präsentieren Seminare zu Kommunikation

Der Erfolg einer effektiven Rede, Teamsitzung oder Besprechung hängt davon ab, wie Sie die Inhalte moderieren und präsentieren.

In diesem lebendigen und praxisorientierten Seminar erhalten Sie Tipps und Tools zum Aufbau einer erfolgreichen Moderation und Präsentation. Sie bekommen von uns einen gefüllten Methodenkoffer für effektive, einprägsame und abwechslungsreiche Moderationen und Präsentationen.

Ziele

- Mehr Präsenz und Souveränität vor Gruppen
- Handwerkskoffer voller effektiver Moderations-Tipps und Tricks
- Förderliche Veränderung von Mindset und innerer Haltung
- Mehr Spaß am Präsentieren

Zielgruppen

- Führungskräfte und Mitarbeitende, die lernen möchten Inhalte spielerisch, klar und nachhaltig zu vermitteln

Inhalte

- Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der Moderation & Präsentation
- Handlungsoptionen für eine wirkungsvolle Präsentation
- Körpersprache
- Mindset und innere Haltung
- Aufbau und Phasen von Moderation und Präsentation
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Umgang mit Medien

Methoden

- Kurze Inputs mit direkt anschließendem Training
- Gruppen-, Einzel- und Plenumsarbeit
- Übungen und Praxisbeispiele
- Praxisnahe Einzelübungen, Ausdrucksübungen
- zur leichten Umsetzung in die Praxis
- Feedback durch Trainer, Teilnehmer



MODERATION UND PRÄSENTATION - Beispielhafte Auswahl -

Umgang mit Medien - Peppen Sie Ihre Präsentation wirkungsvoll auf

Kreative Visualisierung im Umgang mit Flipchart, Stellwand und Beamer setzen keine Maler voraus.

Die Kraft der Bilder und Symbole sind mit guten Hilfsmitteln leicht trainierbar. Neue und moderne Visualisierungstechniken bei der Gestaltung von Powerpoint und Prezi werden einfach umsetzbar und effizient erlebt. Lernen Sie in unserem Seminar „Umgang mit Medien“ einfache und effektive Tools für einen wirksamen Umgang mit Medien.

Ziele

- Wirkungsvolle und nachhaltige Vermittlung Ihrer Inhalte
- Handwerkskoffer voller effektiver Tipps und Tricks
- Mehr Spaß am Präsentieren
- Tieferes Verständnis und längere Aufmerksamkeit der Zuhörer

Zielgruppen

- Führungskräfte und Mitarbeitende, die lernen möchten Inhalte spielerisch, klar und nachhaltig zu vermitteln

Inhalte

- Umgang mit Medien wie Beamer, Stellwand und Flipchart
- Wie passen Moderationstechniken und kreative Visualisierung zusammen?
- Wie kann ich schnell und wirkungsvoll Flip-Charts gestalten?
- Welche Symbole passen zu meiner Präsentation?

Methoden

- Kurze Inputs mit direkt anschließendem Training
- Gruppen- und Plenumsarbeit
- Übungen und Praxisbeispiele
- Praxisnahe Einzelübungen
- Professionelles und kollegiales Feedback durch Trainer und die Teilnehmenden

Was kostet das?

Unseren Tagessatz erfahren Sie in Absprache mit unseren Leistungen.

Darin enthalten sind je nach Bedarf:

- Vorgespräche (Zieldefinition)
- Beratung (Inhalte, Dauer, Ort oder Form (Präsenz oder Online-Seminar, Vortrag, ...))
- Vorbereitung, Konzeption
- Erstellen individueller Aufgaben im Vorfeld
- Webinar-Angebote, Blended Learning zur Vor- oder Nachbereitung
- Trainings-Unterlagen
- Teilnehmer-Zertifikate
- das Feedbackgespräch mit Ihnen und den Teilnehmern
- Hochwertiges Fotoprotokoll
- Möglichkeiten zur Transfersicherung: Webinare, Telefon- oder Online-Coaching, E-Mail-Transfer oder Transferworkshop

Wir gehen systematisch vor:

1. Analyse

Wir analysieren anhand Ihrer Aufgabenstellung mit Ihnen die Situation, nehmen Ihr Anliegen wahr und verschaffen uns einen Über- und Einblick.

2. Zieldefinition

Wir entwickeln mit Ihnen die Zielsetzungen für das gemeinsame Projekt, spiegeln, reflektieren und definieren das, was wir mit Ihnen erreichen wollen. Hier werden auch die Messkriterien für die spätere Evaluation entwickelt.

3. Konzept

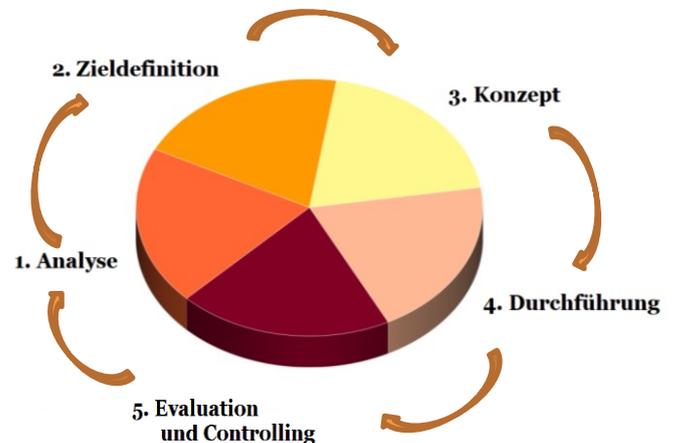
Wir erarbeiten für Sie ein individuelles Konzept für Ihr Training, Tagung, Webinar oder Workshop.

4. Durchführung

Dieses Konzept setzen wir mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern in die Tat um. Ob Seminar, Großgruppenarbeit, individuelles Coaching, Webinar oder eine andere Form: Sie, Ihre Mitarbeitenden und Kollegen erfahren in dieser Kernkompetenz ein deutliches Mehr an Motivation. Potential. Entfaltung.

5. Evaluation und Controlling

Abschließend evaluieren, prüfen und transferieren wir mit Ihnen die Ergebnisse, damit Sie auch dauerhaft die Erkenntnisse in Ihre Arbeit einfließen lassen können.



Haben Sie eine Frage?

Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf!



Wir freuen uns auf Sie!

Kompetenz für mittelständische Unternehmen und
das Gesundheits- und Sozialwesen

www.peren-und-partner.de

mail@peren-und-partner.de

Tel.: 0 22 22 - 97 87 47

Kerstin Peren & Jan Peren