

## **1010 Online-Seminar/ DGMC® zertifiziert: „Kraftvolle Kommunikation durch gesunde Gesprächsführung/ Prozessdynamische Grundlagen in der Kommunikation“**

Mit einer gesunden Kommunikation steht und fällt unser Miteinander. Wir entscheiden, ob Konflikte das Zepter in die Hand nehmen oder konstruktive Lösungswege gesucht und gefunden werden. Unsere Leistungsfähigkeit und unsere Atmosphäre, in der Kommunikation geschieht, ist maßgeblich dafür verantwortlich zu machen, ob wir das erreichen, was wir wollen. Sei es auf partnerschaftlicher, familiärer, freundschaftlicher Ebene oder auch beruflich, leistungsorientiert und an Erfolgen gemessen. Ob Gesprächsführung, Feedback-Zyklen, Grundlagen der prozessdynamischen Kommunikation,- wir entscheiden, ob die Kommunikation harmonisch, aufbauend und konstruktiv oder disharmonisch, unterdrückend, „von oben herab“, kleinhaltend, direktiv, devot ist. Kommunikation bestimmt den Ausgang aller Handlungen und die Prozessdynamik hilft uns dabei, sich direkt auf das Gegenüber einzustellen. Sei es eine Person, oder gleich mehrere. Das von der DGMC® (Deutsche Gesellschaft für MediationsCoaching GmbH) zertifizierte Seminar, gibt zahlreiche Kniffe und Tricks, Grundlagen für gesunde Kommunikation, Leitfäden für herausfordernde Gesprächspartner\*innen, praxisnah weiter.

## **Rhetorik für den privaten und beruflichen Kontext begreifen:: Professionelle Gesprächsführung in allen Lebenslagen**

Jedes Gespräch, jede verbale Interaktion ist anders. Aufgrund dessen lernen Sie in unserem Seminar „Kraftvolle Kommunikation durch gesunde Gesprächsführung/ Prozessdynamische Grundlagen in der Kommunikation“, altbewährte sowie hoch weiterentwickelte Kommunikationsmodelle kennen. Eine sehr gute Grundlage für persönliche und berufliche Weiterentwicklung. Sie setzen sich aktiv mit Ihrem eigenen Kommunikationsverhalten auseinander, lernen Kommunikationsfallen kennen und erweitern sowohl Ihre Wahrnehmung kommunikativer Signale als auch den prozessdynamischen Einsatz von Körpersprache, das gezielte angleichen und das gezielte führen von Gesprächssituationen aller Kontexte. Mit Hilfe praxisnaher Methoden und Fallbeispielen üben Sie sich in der Analyse verschiedener Phasen des Gesprächs - und übernehmen selbstsicher die Gesprächsführung. Abgerundet wird das Seminar durch Übungen zum aktiven Zuhören und Feedbackmethoden, durch die Sie den Gesprächsverlauf optimieren.

## **Seminarinhalte**

- Grundlagen der prozessdynamischen Kommunikation
- Das Vier-Seiten-Modell nach Virginia Satir

---

### **Sommer Foundation-Holistic Consulting GmbH & Co. KG**

#### **Niederlassung Süd / Speyer:**

Altspeyerer Weide 2  
D-67346 Speyer

Tel.: +49 (0) 6232 6849249  
mob.: +49 (0) 172 322 99 54

Geschäftsführung/Inhaberin:  
Frauke Sommer

#### **Niederlassung Nord / Berlin:**

Vionvillestraße. 12  
D-12167 Berlin

Tel.: + 49(0) 30 55 23 82 88  
Fax: + 49(0) 30 84 41 75 46

info@sommer-foundation.com  
www.sommer-foundation.com

#### **Bankverbindung:**

Sparkasse Südpfalz  
BIC: SOLADES1SUW  
IBAN: DE21 5485 0010 1700 1982 27

Ust-IdNr.: DE280379040  
Registergericht Landau HRA 30362

- Grundlagen der des Erfolgs-Potential- Wachstums- Coachings (E.P.W. Coaching®) in der Kommunikation
- Gezieltes Senden und Empfangen von Informationen
- Umgang mit schweren Gesprächspartner\*innen/ Frühen von Emotionen
- Körpersprache effektiv lesen und gekonnt einsetzen
- Nonverbale und verbale Kommunikation als machtvolles Werkzeug erkennen
- Die emotionale Ebene des Gesprächs- Fallen und Hindernisse gekonnt umschiffen
- Systematisches Wahrnehmungstraining auf der Ebene von NLP und Coaching
- Zentrale Gespräche gut vorbereiten und Ergebnisse auswerten
- Zentrale Phasen des prozessdynamischen Gesprächsverlaufs
- Gesprächsabläufe bestimmen und gekonnt akzentuieren
- Das große Feld von Kommunikation für sich selbst passgenau anwenden
- Chronologischer Aufbau von Gesprächen aller Art
- Effektive Frageformen und hoch wirksame Kommunikation für Zielerreichungen
- Aktives Zuhören auf empathischer Grundlage
- Konstruktive Feedbackmethoden im Gespräch und in Verhandlungen
- Gespräche, Verhandlungen, **Konflikte erfolgreich beenden**
- Herausfordernde Konversationen meistern
- Emotionale Gespräche gekonnt führen und resonant lenken

## Ihr Nutzen

Sie erlernen kraftvolle Gesprächs- und Rhetorik-Methoden, um auf der lösungsorientierten Seite zu bleiben und sich in keiner Weise in Fallen und Herausforderungen zu verfangen. Sie lernen sich und auch die Typologien des Gegenübers kennen und für alle Beteiligten konstruktiv einzusetzen. Sie befassen sich mit sich selbst, um auch eigene Stärken sowie Schwächen zu erkennen und positiv umzulenken. Genau das gleiche gilt für Ihr Gegenüber. Sei es im privaten oder beruflichen Kontext. Sie lernen kraftvoll zu kommunizieren, aus Einbahnstraßen Mehrverkehrssysteme aufzubauen und herausfordernde Gespräche, Verhandlungen, Drucksituationen aller Art, Konflikte positiv und konstruktiv zu führen

## Vorkenntnisse

Es sind keine Vorkenntnisse benötigt, dennoch auch willkommen. Jede(r) Teilnehmer setzt dort an, wo er/sie /es auch immer steht. Das Seminar ist auch sehr gut für Coaches, Consultants, Führungskräfte, Leistungsträger\*innen geeignet

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich genauso an Privatmenschen, Consultants, Coaches, Therapeut\*innen, Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die ihre kommunikativen Kompetenzen ausbauen wollen. Gut eignet sich die Weiterbildung auch für Fachkräfte, die mit Emotionen, Konflikten, Wünschen, Zielen und auch Destruktivität in allen Facetten, zu tun haben. Darüber hinaus gewinnen Fachkräfte mit Führungsverantwortung, Entscheidungs- und Leistungsträger\*innen, Eltern, Paare auch Konflikte unter allen Beteiligten schlichten müssen, in diesem Kurs an kommunikativer Handlungssicherheit. Ein gemischtes Teilnehmer Profil ist hoch wirksam und belebend zugleich. Die enge Verbindung zwischen privater und beruflicher Ebenen ist jederzeit vorhanden und darf somit harmonisch gelenkt werden.