

5050 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, Emotionen 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 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
- 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 im Kundenkontakt die Interessen ihres Unternehmens repräsentieren - sei es im Vertrieb, als After Sales Manager oder als Key Account Manager. Darüber hinaus gewinnen Fachkräfte mit Führungsverantwortung, die Mitarbeiterjahresgespräche führen oder im Rahmen ihrer Führungsverantwortung auch Konflikte unter Mitarbeitern 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.