

Kommunikationstraining

Die rasante Entwicklung unserer heutigen Kommunikations- und Mediengesellschaft reduziert die Informations- und Austauschprozesse zwischen Firmen und Menschen auf ein Minimum. Gleichwohl wird das komplexe Feld der Kommunikation für jeden Einzelnen immer schwieriger. Eine stimmige innerbetriebliche Kommunikation ist wesentliche Voraussetzung für den Unternehmenserfolg nach außen. Erlernen Sie mit diesem Seminarkonzept neben den Grundlagen der Kommunikation auch Themenbereiche wie Beziehungsmanagement, Teamentwicklungsstraining oder Konfliktbewältigungsstrategien im Unternehmen. Der praxisbezogene Seminarinhalt ist für alle Hierarchiestufen eines Unternehmens geeignet.

• Einführung

- Erschwerte Kommunikation in der heutigen Berufswelt und im Privatleben

• Der Informationsaustausch im Unternehmen

- Information und Kommunikation
- Die Bedeutung von Information und Kommunikation für das Unternehmen

• Die Grundlagen der Kommunikation

- Wahrnehmungstest
- Ebenen der Kommunikation
- Jede Kommunikation erfolgt auf zwei Ebenen

• Sprache und Wirkung

- Die vier Seiten einer Nachricht
- Die vier Arten der Wahrnehmung
- Effektives Sprechen
- Aktiv Hinhören
- Kontrolle und Feedback
- Negative Formulierungen positiv ausdrücken

• Partnerschaftliches Verhalten im Unternehmen

• Die Grundeinstellung zu mir und zu anderen

• Menschen und ihre Rollen

- Rollenspiele am Arbeitsplatz

• Die Gruppe/Das Team

- Das Individuum und die Gruppe
- Vorteile der Gruppe
- Maßstäbe leistungsfähiger Gruppen
- Gefahrenfelder in der Teamarbeit
- Mögliche Teamcharaktere - Verhalten und Gegenwirken



- **Teamentwicklungstraining**
 - Gründe für Teamentwicklung
 - Ziele von Teamentwicklung
 - Trainingsphasen
 - Trainingsinhalte

- **Teamentwicklungsmaßnahme Outdoortraining**
- **Grenzen und Regeln - Alter Hut oder nötiger denn je?**
 - Aussagen, die nachdenklich machen
 - Grundvoraussetzungen in einer kommunikationsfreundlichen Umgangskultur

- **Partnerschaftliche Gesprächsführung**
 - Kommunikationsmittel Körpersprache - Escheinung - Auftreten
 - Killerphrasen

- **Miteinander statt gegeneinander**
- **Vetrauen als Basis jeder Zusammenarbeit**
 - Verbesserung der Vertrauensebene

- **Positiv Denken**
- **Der Mitarbeiter als innerbetrieblicher Kunde**
- **Verbesserung der inner- und außerbetrieblichen Beziehungen**
- **Zauberformel Beziehungsmanagement**
- **Klimatische Störungen bei Gesprächen**
 - Konstruktive Kritik / Gegenseitige Anerkennung
 - Die fünf Todsünden im Umgang mit Kollegen

- **Konfliktbewältigung**
 - Ursachen und Auslöser
 - Vorgehens- und Verhaltensweisen zur Konfliktbehandlung
 - Wenn der Kollege zweimal nervt

- **Eigene Stressbewältigung**
 - Der Aktivitätenplaner

- **Die "Zwei-Gewinner-Strategie"**
 - Von der Gewinner - Verlierer - Strategie zur partnerschaftlichen Verhandlungsführung
 - Denken Sie dran

- **Tages - Clearing**
- **Mein Vertrag**