BERATUNG | COACHING | TRAINING e.U.©

Kompetenztraining

WACHSTUM beginnt bei uns selbst!

Die „persönliche“ Brille ablegen bedeutet:

„WEITBLICK“ für neues Wissen – Fertigkeiten – Haltung – Brücken bauen – Verantwortung übernehmen – Ziele setzen

= WEITERENTWICKLUNG
für Menschen, Unternehmen und Organisationen

Die Teilnahme an offenen Seminaren ist förderbar

ÖCERT

Oktober 2024 – Dezember 2024

Modul 1 Selbstsicheres „g'standenes" Auftreten

Selbstsicher sein bedeutet, dass einem die STÄRKEN und SCHWÄCHEN bewusst sind – wohlgemerkt – auch die 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 aufbaut und wie man Wertschätzung und Respekt zum Ausdruck bringt.

Zielsetzung für Modul I:

Vertrauen in die eigene Stärke
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

Trainingsinhalte:

Erarbeitung von Dialogwerkzeugen – im Alltag sofort umsetzbar
- nonverbale und verbale Fertigkeiten
- Blick, Stimme, Mimik / Gestik
- wertfreies, bewusstes Zuhören

Sprache schafft Wirklichkeit
- Auswirkungen 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
- Wertehaltung 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 Wohlbefinden

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

Modul 2 Lösungsorientierte Gesprächsführung & Menschenkenntnis richtig einschätzen

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

Zielsetzung für Modul II:

Soziale Kompetenz
Überzeugungskraft
Souveränität
Charisma

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

Trainingsinhalte:

DISG – Persönlichkeitsprofil
Stärken/Schwächen, Motive, Glaubenssätze, Wertevorstellungen
- Wahrnehmung der unterschiedlichen Verhaltenstendenzen
- 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

Wirksame Gesprächsführung
- Strukturierter Leitfaden für eine effektive Gesprächsführung
- Klare Aussagen (SMART-Modell) inkl. Umsetzungssicherung
- Fragetechniken (Lösungs-, Problemfragen, Konkretisieren etc.)
- Anerkennung des Gegenübers
- Wertfreies Zuhören – Wahrnehmen – Bemerken
- Vermeidung von Kränkungen in Gesprächen
- Unterscheidung zwischen „echten“ und „interpretierten“ Angriffen

Das eigene Sprachmuster erkennen

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.

Modul 3 Konfliktmanagement – Innere + soziale Konflikte

Konflikte sind Bestandteil unseres Lebens. Sie entstehen durch unterschiedliche Meinungen, Missverständnisse, die Vielfalt an Charakteren u.v.m. Das Fazit ist oft ein getrübtes, 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.

Zielsetzung für Modul III:

Konflikte als Chance nützen

Signale und Dynamiken erkennen & zuordnen

- Konflikt Deeskalation: Anwendung unterschiedlicher Interventionsmethoden bei sozialen Konflikten
- Unterschiedliche Werte, Denkmuster, Kulturen, Mentalitäten u.v.m. begreifen
- Innere Konflikte als positives Steuerungselement nutzen
- Tools und Anleitung zur Bearbeitung und Auflösung innerer Konflikte

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 Wergzeugkoffer

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

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 Konfliktlösungs-Methode 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!

„Man muss damit rechnen, dass es Mut braucht, seine Grenzen zu erkennen, und man muss damit rechnen, dass der Weg manchmal anstrengend ist.
Aber man darf damit rechnen, dass die eigene „Umorientierung“ Freude bereitet, den Berufsalltag erleichtert und Erlerntes verinnerlicht wird.
Wir initiieren ein Bewusstmachen und begleiten Sie auf Ihrem Weg.“

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 e.U.
Dipl. Erwachsenenbildnerin
Lehrtrainerin und Lehrcoach, Ausbildungsleiterin, Supervisorin
Geprüfte Unternehmensberaterin (CCM)
Seit mehr als 20 Jahren im Bereich Personal-, Organisations- und Führungskräfteentwicklung tätig. Trainerin für Gesprächsführung. Autorin zahlreicher Fachpublikationen.

Barbara Komatz
Trainerin für Gesprächsführung, Konflikt- und Führungskräftetraining
Systemische Persönlichkeits-Trainerin

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

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

Isabella Grohs
Assistentin der Geschäftsführung
Seminarorganisation und Administration
Ansprechpartnerin für Fragen / Termine / Angebote

Details im Überblick

Termine: Herbst/Winter 2024

Kompetenztraining Modul I	02. – 03.	Oktober 2024
Kompetenztraining Modul II	06. – 07.	November 2024
Kompetenztraining Modul III	04. – 05.	Dezember 2024

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 Kompetenz-training-Module zu belegen.

Veranstaltungsort:
Hotel Ammerhauser GmbH
Dorfstraße 1 | A-5102 Anthering bei Salzburg
+43 6223 22 04-85 |info@ammerhauser.at | www.ammerhauser.at

Kosten Hotel:

Übernachtung mit Vollpension inkl. Seminarpauschale	EUR 277,– zzgl. Ortstaxe
Kompetenztraining ohne Nächtigung pro Tag:	EUR 72,– inkl. Mittagessen und Seminarpauschale (ohne Abendessen)

Kosten Kompetenztraining:

Kosten pro Modul EUR 580,–
Anmeldung bis 3 Wochen vor Trainingsbeginn

Kosten bei Buchung aller drei Module pro Modul
Anmeldung bis 3 Wochen vor dem ersten Modul
EUR 530,–

Die Modulpreise verstehen sich zzgl. 20 % Ust

kl-beratung | coaching | training e.U. 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

Je Training:
Das Bildungsangebot ist bei der wba mit 1 ECTS akkreditiert und kann beim wba-Zertifikat und wba-Diplom
• für die Soziale Kompetenz sowie
• für die Personale Kompetenz
mit je 0,5 ECTS im Pflichtteil anerkannt werden

BERATUNG | COACHING | TRAINING e.U.©
Veronika Kolb-Leitner, MSc.
Haslauer Siedlungsstraße 2/3 | 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