

Neugierig, wie Sie Ihre Kommunikation in schwierigen Situationen besser gestalten können?

Profitieren Sie von den bundesweit gesammelten Erfahrungen aus 35 Jahren Erfolg in der Aus- und Weiterbildung zu den Themen Konfliktlösung, Selbstmanagement, Führung, Teambuilding, Reklamationen und Change-Management.



Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns!

NIKOLAUS ROHR TRAINING



Dorothee Apfeld

Diplom-Handelslehrerin

- Arbeitete als Lehrerin und Abteilungsleiterin an verschiedenen Wirtschaftsschulen in Göttingen, Umbwe/Tansania und Oldenburg, leitete als Stellvertreterin das Studienseminar für berufsbildende Schulen in Oldenburg.
- Absolvierte die Ausbildung zur Transaktionsanalytischen Beraterin in Oldenburg.
- Ist seit 25 Jahren in der Weiterbildung von Lehrkräften und Schulleitungen engagiert, mit den Themenschwerpunkten Kommunikation und Konfliktmanagement.
- Lebt und arbeitet nun freiberuflich mit ihrem Ehemann Nikolaus Rohr in Oldenburg.



Nikolaus Rohr

Diplom-Handelslehrer

- Trainiert als selbständiger Trainer seit 35 Jahren in offenen und firmeninternen Seminaren.
- Seine Zielgruppe sind Menschen, die Konflikte und schwierige Situationen im Beruf zu bewältigen haben.
- Zu meinen Kunden zählen das Niedersächsischer Studieninstitut für kommunale Verwaltung e.V., bundesweit viele Industrie- und Handelskammern, die Landwirtschaftskammer Niedersachsen, das BBZ Siegen und viele mittelständische Unternehmen bundesweit

Erfolgreich verhandeln und sich durchsetzen

Seminarziele:

Die Leitung eines Betriebes/ einer Organisation ist eine herausfordernde Aufgabe. Sowohl nach innen (Mitarbeiterführung, Konfliktgespräche, Beratungsgespräche...) als auch nach außen (Verhandlungen mit Kunden, Kostenträgern, Kommunen, Netzwerke ...) ist eine gelungene und bewusste Kommunikation die Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen. In diesem Workshop soll es darum gehen, diese herausfordernden Führungsaufgaben mit natürlicher Autorität, respektvoll, wertschätzend und achtsam wahrzunehmen. Sie lernen, fair und zielorientiert zu kommunizieren, so dass alle Beteiligten zufrieden sind. Sie lernen, KollegenInnen für die Übernahme von Verantwortung zu interessieren und zu motivieren sowie Kostenträger und andere zu überzeugen und mit Widerständen und Konflikten umzugehen.

Kurze fachliche Vorträge wechseln sich mit Übungen und Gruppenarbeitsphasen ab. Das Training orientiert sich stark an den Fallbeispielen und konkreten Gesprächssituationen der TeilnehmerInnen. Sie erarbeiten Ihr individuelles Aktionsprogramm zum gewinnenden Umgang in schwierigen Kommunikationssituationen.

Seminarinhalte:

1. Gewonnen wird im Kopf/ innere Einstellung
2. Souverän ohne Druck und Stress verhandeln
3. Gewinnende Kommunikation in jeder Situation engagiert und gelassen anwenden
4. Körpersprache gezielt einsetzen und interpretieren
5. Methoden der Gesprächsführung - Missverständnisse vermeiden, Erwartungen klären
6. Fragen schaffen Klarheit - wer fragt der führt!
7. Wie schaffe ich eine gute Gesprächsatmosphäre - Von der Gesprächsvorbereitung zum Ergebnis
8. Ziele des Gesprächs/der Verhandlung klären - Ziele/Erwartungen des Gesprächspartners antizipieren.
9. Argumente formulieren - wie argumentiert der Verhandlungspartner - das Win/Win-Prinzip
10. Wie sieht ein idealer Verhandlungsablauf aus?
11. Die vier Phasen einer Verhandlung
12. Von der Konfliktorientierung zur Lösungsorientierung - Konflikte als Quelle von Fortschritt
13. Strategien zur Konfliktbewältigung
 - Ich-Formulierung
 - Gewaltfreie Kommunikation
 - Sachebene - Beziehungsebene trennen
 - Wie führe ich eine Verhandlung aus der Sackgasse
 - Anti-Ärger-Training. Werden Sie Chef/in Ihrer Emotionen
14. Sollte man Streit (immer) aus dem Wege gehen?
 - Kritik konstruktiv begegnen
 - Konflikte frühzeitig erkennen und begrenzen
 - Schreien, Drohen, Schimpfen, Beleidigen, Weinen - was tun, wenn es passiert?
15. Übungen und Rollenspiele schwierigen Verhandlungssituationen

Den Umgang mit schwierigen Situationen und Menschen meistern

Ihr Gewinn:

Sie lernen den bürgerorientierten, effektiven Umgang in schwierigen Situationen mit "schwierigen" Menschen. Gewinnen Sie Einblick in Verhaltensmuster verschiedener Menschentypen. Sie üben konkrete Strategien der Konfliktverhinderung und -bewältigung. Überzeugen Sie andere durch souveränes „selbstbewusstes“ Auftreten sowie durch gewaltfreie Rhetorik. Erwerben Sie konkrete Einsichten, durch fallorientierte Übungen, wie Sie Ärger vermeiden.

Lernen Sie, mit schwierigen Menschen und Situationen gewinnend umzugehen, und Wege für eine konstruktive Zusammenarbeit zu finden.

Inhalte:

- Gewonnen wird im Kopf - schwierige Situationen als positive Herausforderung verstehen
- Die eigene Energie finden und stärken, positive Eigenschaften stärken,
- Erwartungen an sich und andere erkennen und überprüfen
- Drei Erfolgsgeheimnisse
- Verhaltensmuster "schwieriger" Kunden, Kollegen/Vorgesetzter erkennen
- Missverständnisse vermeiden - wer fragt der führt!
- Perspektivwechsel: Was empfinde ich? Wie könnte es meinem Gegenüber gehen?
- Sollte man Konflikten (immer) aus dem Wege gehen?
- Konflikte - als Quelle neuer Energie und positiver Veränderungen erkennen
- Kommunikation - gewaltfrei und überzeugend
- Anti-Ärger-Training. Werden Sie Chef/in Ihrer Emotionen.
- Strategien zur Konfliktbewältigung z.B. Umgang mit Drohungen, Beleidigungen, Schreien, Toben, Weinen
- Übungen anhand von Fallbeispielen der Teilnehmer/innen
- Lösungsorientierte Ansätze entwickeln
- Sie erarbeiten Ihr individuelles Aktionsprogramm zum gewinnenden Umgang in schwierigen Situationen

Methodik:

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Praxissimulation, individuelle Analyse und Feedback, Erfahrungsaustausch.

Zielgruppe:

Alle, die bei ihrer Arbeit mit Menschen zu tun und Konflikte zu bewältigen haben.

Kommunikationstraining für Führungskräfte: Wertschöpfung durch Wertschätzung

Ihr Gewinn:

Konflikte und schwierige Situationen gehören zum Lebens- und Berufsalltag von Führungskräften. Schwierigkeiten und ungelöste Konflikte kosten Zeit, rauben Energie, belasten das Klima zu Hause und im Betrieb und führen zu Leistungsabfall.

Konflikte beinhalten aber auch immer die Chance zur Klärung und Weiterentwicklung. Konfliktklärung gehört zur guten Mitarbeiterführung, Kollegialität und zum achtsamen Umgang miteinander. Geklärte Konflikte stärken die Zusammenarbeit, machen leistungsfähiger, zufriedener und tragen wesentlich zu einer Leistungsverbesserung, einer stärkeren Identifikation und Motivation sowie zum betrieblichen Erfolg bei.

Inhalt:

- Gewonnen wird im Kopf – schwierige Situationen als positive Herausforderung verstehen
- Drei Erfolgsgeheimnisse für Führungskräfte
- Verhaltensmuster „schwieriger“ Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzter erkennen
- Missverständnisse vermeiden – wer fragt der führt! Gewaltfreie Kommunikation anwenden, Ich-Aussagen aussenden
- Sollte man Streit (immer) aus dem Wege gehen?
- Konflikte - Quelle neuer Energie und Fortschritt
- Strategien zur Konfliktbewältigung
- Lösungsorientierung statt Problemfixierung
- Widersprüche aufdecken, Gefühle benennen, Bedürfnisse anmelden
- Anti-Ärger-Training. Werden Sie Chef(in) Ihrer Emotionen.
- Beleidigen, Drohen, Schimpfen, Schreien - was tun, wenn es passiert?
- Gewinnende Kommunikation in jeder Situation engagiert und gelassen anwenden
- Killerphrasen killen, aus Klagen Forderungen ableiten
- Praktische Übungen zu den Beispielen der Teilnehmer/innen
- Schlagfertigkeitstraining
- Sie erarbeiten Ihr individuelles Aktionsprogramm zum gewinnenden Umgang in schwierigen Situationen mit schwierigen Mitarbeitern

Methodik:

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Praxissimulation, individuelle Analyse und Feedback, Erfahrungsaustausch.

Zielgruppe:

Alle, die bei Ihrer Arbeit Menschen zu führen und Konflikte zu bewältigen haben.