



Erfolgreiche Zusammenarbeit und Kommunikation

Inhalt des Seminars:

In diesem hochwertigen Seminar geht es darum, wesentliches Basiswissen zur professionellen Zusammenarbeit in modernen Organisationen zu vermitteln.

- Grundlagen menschlicher Beziehungen und Erfolgsfaktoren für Teamarbeit verstehen
- Erlernen konkreter Techniken zur Unterstützung eines effektiven Selbstmanagements
- Sinn und Vorteil einer proaktiven, lösungsorientierten Einstellung erkennen und verinnerlichen
- Vermittlung von Basiswissen zur professionellen Kommunikation
- Grundlegende Interaktionsmuster in Konflikten kennen lernen
- Den Vorteil von Gewinn-Gewinn-Vereinbarungen erkennen und verstehen
- Konkrete Handlungsschritte zur Umsetzung des neu erlernten Verhaltens planen

Erfolgreiche Zusammenarbeit und Kommunikation

Prozessfragen

- Wie wirken die vier Ebenen der Führung aufeinander?
- „Nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen“ – was heißt das für mich!
- Wie bestimmt unsere Wahrnehmung unser Denken und Handeln?
- Wie kann ich Beziehungen aufbauen und wie belaste ich sie?
- Wie erreiche ich Erfolg im Team?
- Was ist der Unterschied zwischen Effektivität und Effizienz?
- Wie treffe ich gute Entscheidungen über die Priorität meiner Aufgaben?
- Was ist das Pareto-Prinzip und wie kann ich es nutzen?
- Was ist der Unterschied zwischen Dringlichkeit und Wichtigkeit?
- Was sind meine Ziele in meiner Arbeit und wie beeinflussen sie meine aktuellen Entscheidungen?
- Wie wirkt sich reaktive Sprache im Team aus?
- Was an meinem Verhalten ist proaktiv und was reaktiv?
- Welche Kommunikationsgrundlagen kenne ich und wo wende ich diese an?
- Wie funktioniert „aktives Zuhören“ und Spiegeln?
- Wie vermittele ich Lob und Kritik?
- Was ist Gewinn-Gewinn-Denken?
- Wie kann ich Gewinn-Gewinn-Ergebnisse erreichen?
- Welche Verhandlungsmuster gibt es und welches wende ich an?
- Welche Auswirkungen hat das Mitwirken im Drama-Dreieck auf Teamerfolg?

Fakten

Dauer: 4 Tage, 9–17 Uhr

Teilnehmerzahl: max. 12 Personen

Termin und Ort: nach Vereinbarung

Zielgruppe: Berufseinsteiger,
Führungsnachwuchskräfte

Seminarorganisation: Die Teilnehmer erhalten
individuelle Seminarunterlagen

Trainer

Weert Kramer ist ausgebildeter Diplom Psychologe, Systemischer Coach und Supervisor (Institut für Systemische Studien e. V., Hamburg), Hypnotherapeut (Milton Erickson Institut, Hamburg) und Sportpsychologe (Deutsche Psychologen Akademie GmbH, Bonn).

Agenda

1. Tag

Grundlagen der Zusammenarbeit

- 4 Ebenen der Führung
- Wahrnehmung und Kognition
- Emotionale Bankkonten
- Kriterien für Teamerfolg

2. Tag

Effektives Selbstmanagement

- Effektivität und Effizienz
- Ziele definieren
- Entscheidungen treffen
- Wichtige Dinge zuerst tun
- Zeit Management Matrix

3. Tag

Proaktivität

- Reaktivität vs. Proaktivität
- Einflußbereich vs. Interessensbereich
- Reaktive Sprache

Kommunikation

- Kanäle der Wahrnehmung
- 4 Botschaften des Sprechens
- Gesprächstechniken
- Optimal Rückmeldung geben

4. Tag

Gewinn-Gewinn-Ergebnisse erzielen

- Gewinn-Gewinn-Denken
- 6 Konfliktlösungsstile
- Synergien erzeugen
- Drama-Dreieck und Konfliktodynamik

Wir sind für Sie da:

Change Management • Gesundheitsmanagement • Teamentwicklung • Führung • Training • Coaching • Workshops

Kontakt:

TeamThink • Schauenburgerstraße 116 • 24118 Kiel
www.teamthink.de • info@teamthink.de
Tel. 04 31 . 56 06-535 • Fax. 04 31 . 56 06-537