

„Gehört ist nicht verstanden“

Kommunikationstraining

Im Kommunikationstraining werden die Ursachen von Konflikten und Missverständnissen analysiert. Gerade in der Kommunikation passiert es häufig, dass der eine was sagt und der andere ihn zwar akustisch versteht, jedoch nicht was er ausdrücken will. Gehört ist oft nicht verstanden!

Anhand der Analyse der Wahrnehmung der Kommunikationspartner wird sehr schnell deutlich, dass die Wellenlänge des Senders meist nicht auf die Wellenlänge des Empfängers abgestimmt ist. Einige Beispiele aus der Praxis:

- ☉ Führungskräfte haben oft das Gefühl, dass Anweisungen nicht verstanden werden (viele Rückfragen)
- ☉ Verkaufsgespräche kommen trotz guter Inhalte nicht zum Abschluss
- ☉ Fehler passieren oft an Schnittstellen, z. B. Planung - Produktion
- ☉ häufig werden nicht geeignete Mitarbeiter eingestellt (was sich erst später zeigt)
- ☉ Kritik wird persönlich aufgefasst!
- ☉ Privatbereich z.B. Beziehung, Familie

Unsere Leistungen und Themen

- ☉ Eigenanalyse der persönlichen Wahrnehmung
- ☉ Fremdanalyse der Kommunikationspartner
- ☉ Gehirngerechte Kommunikation in Führung und Verkauf
- ☉ Analyse der Konfliktpotentiale und deren Lösung
- ☉ Vorbeugung von Missverständnissen
- ☉ Personalwesen, Einstellen des "richtigen" Mitarbeiters
- ☉ Kritikverhalten auf beiden Seiten



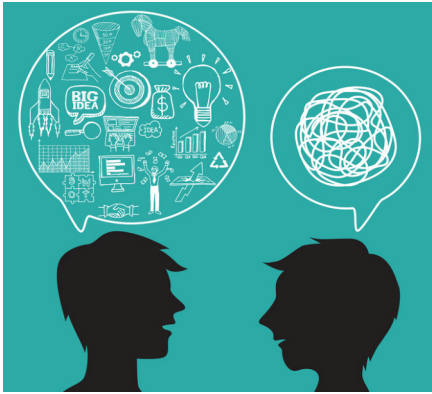
Mit langjähriger Erfahrung und den Grundlagen der Kommunikationswissenschaften, werden einfache und sofort umsetzbare "Tools" vermittelt und schaffen bei den Teilnehmern viele Aha - Effekte.

Zielgruppe:

Unternehmer
Geschäftsführer
Führungskräfte
Außendienst
Mitarbeiter

Inhalt

Konflikte, Missverständnisse, falsches Kritik - Verhalten und Fehler sind Themen, welche ein Unternehmen nicht haben will, aber häufig damit beschäftigt ist. Im Kommunikationstraining München werden viele Fragen beantwortet und daraus Lösungswege abgeleitet. Deshalb ist das Kommunikationstraining eine immense Bereicherung für Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter mit einfach umzusetzenden Möglichkeiten; sowohl im privaten, als auch im geschäftlichen Umfeld in Führung und Verkauf.



Gehört ist noch nicht verstanden!



Weitere Infos:

Dauer 2 Tage

Max. 16 Teilnehmer

Ihre Leistung: 2 600.-€

Tageshonorar

Zuzügl. MwSt. + Reisespesen

powerbrain[®]
Institut für angewandte mentalstrategie



Powerbrain GmbH
Dominikus Käser Str. 28
85391 Allershausen

Telefon: +49 8166 990311

E-Mail:
sepp.spreitzer@powerbrain-institut.de

Ziele & Vorteile

Ziele = klare Beantwortung der Fragen:

- Wie nehmen ich selbst und mein Kommunikationspartner Informationen wahr? Was passiert dabei in meinem Kopf?
- Warum haben Führungskräfte manchmal das Gefühl, dass Anweisungen nicht verstanden werden?
- Warum werden Fehler gemacht?
- Wieso kommen Verkaufsgespräche nicht zum Abschluss?
- Warum entstehen Konflikte und wie kann ich diese lösen?
- Wie beuge ich Missverständnissen vor?
- Warum nehmen viele Menschen Kritik persönlich und fühlen sich sofort angegriffen?
- Wie gehe ich selbst mit Kritik um?
- Wie übe ich konstruktive Kritik?
- Wie erkenne ich den "richtigen Mitarbeiter" bei der Einstellung und ob seine Aussagen authentisch sind?
- usw.

Vorteile:

- Sie haben Spaß dabei
- Sie lernen sehr viel über Menschen
- Sie lernen sich selbst besser kennen
- Sie gehen anders mit Menschen um
- Sie sparen Zeit

Referent und Coach Sepp Spreitzer

Gesellschafter und Geschäftsführer
Der powerbrain GmbH,
Institut für angewandte Mentalstrategie

Mental-, Marketing- und
Motivationsstrategie

Business Coach

Mentalcoach im Hochleistungssport



WEITERE INFOS ZUM THEMA

www.powerbrain-institut.de