



Kurskatalog

Seminarbeispiele Beratung Coaching Persönlichkeitsimpulse





Ganzheitliche Seminare & Coaching

Basisseminare

Team-Training	3
Präsentation	4
Moderation	5
Consulting Excellence	6
Moderationstraining Excellence (Mediation)	7
Trainer Excellence	8
Kundenorientierung	9
Verkaufs- und Verhandlungstraining	10
Rhetorik und Gesprächsführung	11
Selbst- und Zeitmanagement	12
Modernes Management	13
Konflikte erfolgreich managen	14

Gesundheitsmanagement

Change Management	15
Stress & Burnout → nein danke (Basic)	16
Stress & Burnout → nein danke (Advanced)	17
Motiviert & erfolgreich arbeiten ohne auszubrennen	18

Persönlichkeitsentwicklung

Gewaltfreie Kommunikation	19
Die Pflege des inneren Kindes	20
Menschenkenntnis als Erfolgsfaktor	21
Erfolg durch positive Ausstrahlung	22
Arbeitslust statt Arbeitsfrust	23
Lebensplan-Seminar	24
Potentiale effektiv nutzen (P.E.N.)	25
Wie motiviere ich mich und andere	26
Anti-Hampelmann-Seminar	27

Coaching

Einzel- und Team-Coaching / Supervision	28
Systemische Arbeit für den Unternehmenserfolg	29
Systemische Regeln für Organisationen	30

Impressum	31
-----------------	----



Team-Training

Lust auf Team? Mein Team ist mehr als die Summe seiner einzelnen Mitglieder

Zielgruppe

Für Teamarbeiter und solche, die es werden wollen

Ziele

- Entwicklung und Steigerung der Motivation und des Wir-Gefühls
- Reibungsloser Ablauf der Teamprozesse und Teamausrichtung
- Verbesserung der operativen Ergebnisse des Unternehmens

Beschreibung

Jeder spürt das und im Besonderen Ihre Kunden.

Ein Mitarbeiter, der eine gut ausgebildete Persönlichkeit besitzt, kann Ihr Unternehmen besser repräsentieren als jede Werbung.

Die Menschen in Ihrem Unternehmen sind Ihr wertvollstes Kapital!

Teamtraining stärkt sowohl die innerbetrieblichen Abläufe durch soziale Kompetenz im Team als auch die Persönlichkeit Ihrer Mitarbeiter.

„Wer allein arbeitet, addiert; wer im Team arbeitet, multipliziert und erkennt seine Eigenverantwortung.“

Den Weg zum Ziel zeigt das Seminar auf, Schritt für Schritt.

Inhalte

- Vereinbaren von gemeinsamen Zielen
- Effiziente und menschliche Gestaltung der Kommunikation und Teamkultur
- Blockaden lösen und freimachen
- Erkennen und Entwickeln eigener Stärken im Sinne des Ganzen
- Lösungsstrategien ohne Druck und Spannungen
- Mentale Ziel- und Prozessunterstützung
- Emotionale Spannungsfelder frühzeitig erkennen
- Übernahme von Verantwortung im Sinne des Teams
- Problemlösungsstrategien
- Erkennen der eigenen Talente

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch



Präsentation

Zielgruppe

Berater, Führungskräfte und Trainer und alle, die ihre Präsentationsfähigkeit optimieren möchten.

Beschreibung

In Besprechungen, Trainings und Konferenzen stellt sich immer häufiger die Aufgabe, Ideen, Fakten oder Konzepte anderen wirkungsvoll zu präsentieren. Oftmals entscheidet der Erfolg einer Präsentation vor Kollegen oder Kunden über den weiteren Verlauf von Projekten oder die Akzeptanz und Umsetzung von Konzepten. Der Erfolg einer Präsentation basiert auf drei Säulen:

1. sicheres und teilnehmerorientiertes Auftreten des Präsentierenden
2. sinnvolle Auswahl und Aufbereitung der Inhalte und
3. gekonnter Umgang mit gezielt eingesetzten Medien.

In diesem Seminar haben Sie Gelegenheit, intensiv an Ihren Präsentationsfähigkeiten zu arbeiten. Nutzen Sie auch die Gelegenheit, eigene Präsentationsobjekte ins Seminar einzubringen und zu optimieren.

Lernziele

Professioneller Umgang mit wirkungsvollen Präsentationsmethoden
Erkennen und Entwickeln der eigenen Präsentationspersönlichkeit

Inhalt

Persönliche Wirkung des Präsentierenden:

- Persönliche Vorbereitung
- Umgang mit Nervosität/Lampenfieber
- Agieren vor der Gruppe, Körperhaltung, Ausstrahlung

Vorbereitung, Organisation und Durchführung der Präsentation:

- Phasen einer Präsentation
- Design und Vorbereitung von Präsentationen
- Effektiver Transport der Inhalte
- Aktivierung und Einbeziehung der Inhalte
- Umgang mit Diskussionsbeiträgen, Fragen, Einwänden und persönlichen Störungen
- Äußerer Rahmen (Raum, Sitzordnung)

Einsatz von Präsentationsmedien:

- Vor- und Nachteile, Einsatzgebiete und Handhabung einzelner Präsentations-Medien
- Improvisationsmöglichkeiten



Moderation

Zielgruppe

Berater, Team- und Projektleiter, Trainer, und alle, die ihre Moderationsfähigkeit optimieren möchten.

Beschreibung

Wie beteilige und aktiviere ich betroffene Menschen? Kernfrage und Leitgedanke von Moderation zugleich. Die Einsatzgebiete dieser multifunktionalen Methode reichen vom kurzen Meeting bis hin zu komplexen Veränderungsprozessen.

In diesem Training erfahren und erwerben Sie die Grundlagen der Moderationsmethode.

Inhalt

- Prinzipien und Hintergründe der Methode
- Elemente und Arbeitstechniken der Moderation (Gruppenfragetechniken, Punktfragen, Karten- und Zuruffragen, Problemlösungsszenarien, Spielregeln und Maßnahmenplan)
- Elemente und Techniken der Visualisierung
- Phasen moderierter Veranstaltungen
- Vorbereitung und Strukturierung einer Moderation
- Aufgabe, Rolle und Selbstverständnis des Moderators
- Anwendungsfelder der Moderation
- Einsatz von Hilfsmitteln und Medien

Methoden

Lehrgespräch, Einzel-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit, Moderation, Rollenspiel, Fallstudie, Körperaktivierung, Spiel

Als Teilnehmer können Sie Themen, Aufgaben und Probleme aus Ihrer praktischen Arbeit mit Gruppen einbringen.

Bereits im Training können Sie Lösungen erarbeiten und erproben.





Consulting Excellence

Zielgruppe

Dieses Training spricht alle Personen an, die beruflich Kunden betreuen.

Beschreibung

Unternehmen sind lebendige Systeme, deren Herausforderung darin besteht, Prozesse, Ablauf- und Aufbaustrukturen sowie die Zusammenarbeit verschiedener Rollen und Personen gewinnbringend für sich zu nutzen. Systemische Beratung begegnet dieser Komplexität von Menschen und Organisationen und hilft, Wandel und Dynamik angemessen zu begleiten. Einen transparenten und lösungsorientierten Umgang mit Vielschichtigkeiten und Wechselwirkungen bietet Ihnen systemisches Denken und Arbeiten - weg vom oft zu einfachen linearen Ursache-Wirkungs-Zusammenhang und hin zu einer vernetzten Sichtweise auf Prozesse. Dieses Seminar gibt Ihnen die Gelegenheit, eine Vielzahl konkret einsetzbarer Methoden der systemischen Beratung im Kontext Ihrer eigenen Fälle kennenzulernen und einzuüben.

Lernziele

Keine Frage: Der Beruf des Beraters ist ein anspruchsvoller – und gut ausgebildete Berater sind am Markt gefragt. Oft kommen als Einsteiger sowohl junge Hochschulabsolventen als auch erfahrene Führungskräfte infrage. Das Handwerkszeug des Beraters will in beiden Fällen erlernt sein: branchenspezifische Fachkenntnisse und betriebswirtschaftliche Analysemethoden bringen Sie mit.

Inhalt

Die methodischen und sozialen Kompetenzen für die erfolgreichen Interaktionsprozesse mit Ihren Klienten!

- Arbeit mit Hypothesen zur fortlaufenden Erweiterung des Betrachtungsspektrums
- Bedeutung von Historie, Ursprungsconstellationen, "Spiel"-Regeln und Mythen in Organisationen
- Vom "Nutzen der Problem-Symptome"
- Die Kunst systemischer Interviewtechnik: zirkuläres und hypothetisches Fragen
- Abbilden und "Erlebbar-Machen" von Strukturen und Constellationen in Gruppen, Teams und Organisationen: systemische Aufstellungen
- Einsatz und Nutzen von Bildern, Symbolen und Metaphern
- Respekt und Respektlosigkeit als Pfeiler wirkungsvoller Veränderungsprozesse
- "Die Kunst des Störens" - Möglichkeiten spielerischer Ansätze und paradoxer Interventionen
- Die Wirksamkeit der Meta-Ebene



Moderationstraining Excellence (Mediation)

Beschreibung

Moderation ist mehr! - Mehr als Kärtchen schreiben und Punkte kleben. Mehr als per langer Hand geplante Moderationsabläufe. Mehr als immer wiederkehrende Abfolgen von Einzeltechniken. Im Mittelpunkt dieses Trainings steht Ihre methodische Virtuosität im Umgang mit Moderationstechniken und -abläufen sowie mit schwierigen Situationen in Gruppen. Dazu erhalten Sie zahlreiche Impulse und Gelegenheiten, Ihre Erfahrungen mit Moderation zu reflektieren, Ihre methodische Palette und Ihre Handlungsalternativen in Moderation zu erweitern.

Lernziele

Professionalität im Umgang mit Moderationstechniken, ein erweitertes Repertoire und Optimierung des Moderationsverhaltens
Moderatoren, Trainer, Berater und Führungskräfte, die ihre Moderationskompetenzen auch in Richtung Problemlösung erweitern wollen

Voraussetzungen

Die Teilnehmer sollten die grundlegenden Moderationstechniken beherrschen und über erste Moderationserfahrungen verfügen.

Inhalt

- Bandbreite situationsgerechten Moderatorenverhaltens
Vertiefte Betrachtung zu Rolle und Verständnis des Moderators
- Der Moderator als Teil gruppenspezifischer Prozesse
- Meistern von schwierigen Moderationssituationen
- Dynamiken und Wechselwirkungen von Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Reflexion und Feedback zum eigenen Moderationsstil
- Diskussion verschiedener Anwendungsgebiete und -beispiele von Moderationen
- Alternatives und kreatives Design von Moderationen
- Weitere und modifizierte Moderationstechniken
- Trends und Zukunft der Moderation





Trainer Excellence

Beschreibung

Als Trainer sind Sie die wichtigste Säule, um die Trainingsoptimierung erfolgreich zum Ziel zu führen. Eine Herausforderung, Verantwortung und Chance zugleich! Wissen aufnehmen und in konzentrierter Form weitergeben zu können, setzt ein hohes Maß an beruflicher Kommunikationsfähigkeit voraus.

Vermitteln Trainer auf dieser Basis Wissen und Ideen an ihre Teilnehmer, so ist das ein Verkaufsprozess, der durch geeignete Methoden unterstützt werden muss.

Und last but not least ist der Trainer der Inbegriff einer Führungskraft. Durch emotionale Intelligenz, persönliche Ausstrahlung und der vorbildlichen eigenen Einstellung wird aus dem Trainer eine beratende Vertrauensperson, die den Teilnehmern langfristige Unterstützung gewährleistet.

Lernziele

Sie lernen das Handwerkszeug eines Trainers unter Berücksichtigung gruppendynamischer Prozesse kennen und anwenden. Sie werden Ihre Wirkung auf andere abschätzen und optimieren, sowie Fremd- und Eigenbild in Einklang bringen.

Inhalt

- Detailliertes Phasen-Schema von Lehr-/Lern-Prozessen
- Ganzheitliche, lernmethodische Elemente und ihr lernphasenbezogener Einsatz
- Gestaltungsmöglichkeiten von Anfangs- und Schlussituationen
- Sinn und Nutzen „unproduktiver“ Phasen: Pausen, Reflexionsphasen
- Seminarabende sinnvoll gestalten
- Einsatz von Spielen, Metaphern, Phantasie Reisen, Entspannungsübungen und Körperaktivierungen
- Möglichkeiten des erlebnisorientierten Outdoor Trainings
- Das geeignete Lernumfeld: lerngerechte Atmosphäre und Raumgestaltung
- Das Maß der Dinge: Lerntransfer – Möglichkeiten und Tipps





Kundenorientierung

Zielgruppe

Kundenorientierung ist für jede Zielgruppe existenziell wichtig!

Beschreibung

Das Wort „Dienstleister“ ist in aller Munde.

Für das Unternehmen von morgen bedeutet erfolgreich sein, Mitarbeiter zu haben, die den Kriterien „kundenorientiert und motiviert“ entsprechen.

Das Verhalten aller Menschen wird durch ihre Bedürfnisse und Erwartungen gesteuert. Hier ist es von Bedeutung, wo der Einzelne zwischen der Verfolgung eigener Interessen und der Achtung fremder Interessen steht.

Lernen Sie Ihre Fähigkeiten zur Kundenorientierung kennen und optimieren. Das Seminar zeigt Ihnen Wege auf und unterstützt Sie bei den ersten Schritten.

Lernziele

Professionell und kundenorientiert kommunizieren

Inhalt

- Welche Erwartungen und Bedürfnisse hat der Kunde und wie entspreche ich ihnen?
- Wie wirke ich, wie wirken meine Aussagen und wie optimiere ich beides?
- Kunden- und nutzenorientierte Gesprächsführung
- Ebenen der Kommunikation und Vertrauensbildung
- Wie entwickle ich aus schwierigen Situationen Chancen für mich?
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Einwände richtig behandeln und nutzen
- Feedbackkultur erlernen





Verkaufs- und Verhandlungstraining

Langfristige Kundenbindung anstreben und erreichen

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter, die ihre Fähigkeiten im Verkauf aufbauen und erweitern wollen.

Beschreibung

- Vertriebsorientiertes Denken als Grundlage für unternehmerischen Erfolg
- Erfolgreiches wirtschaftliches Handeln, Wettbewerb, Kalkulation, Kosten und Nutzen, Auswirkungen auf den unternehmerischen Gesamtprozess
- Effizienzsteigerung durch vertriebsorientiertes Verhalten, überzeugende Präsentation/Argumentation, Soft Skills im Vertrieb, Gespräche führen
- Verkaufen in eigener Sache - Präsentation der eigenen Person
- Entwicklung persönlicher vertriebsorientierter Handlungsstrategien

Lernziele

Das Seminar hat das Ziel, Ihre Verkaufskompetenz zu steigern.

Sie erfahren, wie Sie Ihre Verkaufserfolge durch eine optimale Vor- und Nachbereitung des Kundenkontakts, die Vermittlung eines positiven Eindrucks, gezielte Vorteils- und Nutzendarstellung und persönliche Kontakte steigern.

Sie verstehen es, die Kunden zu überzeugen.

Sie können die Produkte und Leistungen optimal präsentieren.

Sie reagieren richtig auf Einwände und wissen, wie Sie Abschlüsse erzielen.

Inhalt

- Individuelle Erfolgsfaktoren im Verkauf
- Kunde = Kunde? Persönlichkeitsmerkmale unterscheiden und nutzen
- Suggestive Einflüsse im Verkaufsgespräch
- Nutzenorientierte Verkaufspräsentationen
- Professionelle Eigenorganisation und Planung für mehr Erfolge im Verkauf
- Unbewusste soziale Bedürfnisse der Kunden
- Das Verkaufsmodell für dauerhaft vertrauensvolle und ertragreiche Kundenbeziehungen
- Einwände in Abschlüsse verwandeln
- Kaufmotive sicher erkennen und professionell nutzen
- Kreative Abschlusstechniken sicher einsetzen
- Vom guten Verkäufer zum erstklassigen Berater
- Erlebnisorientierter Outdoor-Tag



Rhetorik und Gesprächsführung

Zielgruppe

Führungskräfte im Innen- und Außendienst, Vertrieb, Consulting

Beschreibung

Was nehmen wir in einer Gesprächs- oder Konfliktsituation wirklich wahr?

Gerade in schwierigen Gesprächs- oder Moderationssituationen klaffen die inhaltliche Ebene und die Beziehungsebene auseinander, wir verstehen die Erwartungen und Bedürfnisse des anderen nicht, der andere versteht uns nicht. Warum werden unsere guten Argumente vom Gesprächspartner so oft ignoriert? Warum dauern Meetings so lange und warum ist das Ergebnis oft so mager?

Wie führe ich eine Gesprächsgruppe? Wie lassen sich unterschiedliche Meinungen zu einer konstruktiven und produktiven Lösung führen?

Das Erkennen der wirklichen Situation, das Beherrschen der Gesprächstechniken, ein sicheres und vertrauenerweckendes Auftreten, eine klare und zielorientierte Sprache, der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Situationen sowie die Gewichtung und strategische Platzierung der Argumente führen zu einem für beide Seiten befriedigenden Ergebnis.

Lernziele

Auf welche Impulse ein Teilnehmer reagiert und welche seine zu berücksichtigenden Motive sind:

- Teilnehmer durch zielorientierte Gesprächsführung zu gewünschten Verhaltensweisen anregen
- Eigenen Stil erkennen und optimieren
- Ganzheitliche Wahrnehmung und Kommunikation
- Argumentationsaufbau und Sprache zielgerichtet anwenden
- Mit Fragen führen

Inhalt

- Zielorientierte Vorbereitung/Nachbereitung
- Konflikterkennung und -steuerung
- Gesprächsaufbau
- Voraussetzungen für erfolgreiche Kommunikation
- Fragetechnik
- Ganzheitliche Wahrnehmung praktisch angewandt
- Umgang mit Einwänden und nutzen der sich daraus ergebenden Chancen

Hinweise

Bringen Sie Ideen für reelle Gesprächssituationen mit, wir werden sie gemeinsam optimieren.



Selbst- und Zeitmanagement

Beschreibung

Zeitmanagement beschäftigt sich mit der Kunst, seine Zeit optimal zu nutzen. Die wichtigsten Ansatzpunkte dazu sind, die Zeit optimal zu planen, Prioritäten zu setzen und "Zeitfresser" zu eliminieren. Man unterscheidet deshalb verschiedene Haupt- und Nebendisziplinen des Zeitmanagements. Häufig wird Zeitmanagement auch synonym mit dem Begriff Arbeitsmethodik gebraucht. Zeitmanagement wendet sich in erster Linie an Menschen mit unstrukturierter Arbeitsweise. Gemeint sind Personen, die nicht als Sachbearbeiter immer wieder dasselbe tun, sondern solche, die beispielsweise als Führungskraft oder bei Projektarbeit immer wieder andere Tätigkeiten haben, die sich also an Zielen und Terminen orientieren müssen. Wenn Sie also das Thema Zeitmanagement anpacken wollen, denken Sie immer daran: Es geht im Leben nicht nur darum, wie schnell und effizient wir etwas tun. Es geht darum, was wir tun und warum wir es tun.

Lernziele

Verbesserung des eigenen Arbeitsstils und der Zeitplanung unter Berücksichtigung der allgemeinen wissenschaftlichen Erkenntnisse über richtige Arbeitstechniken. Vorteile einer effizienten Teamarbeit herausarbeiten und in Zukunft gezielt einsetzen. Die Seminarteilnehmer erarbeiten einen optimierten Arbeitstag.

Inhalt

- Stärken und Schwächen des eigenen Arbeitsstils bewusst machen
- Spezifische Zeitfresser erfassen und vermeiden lernen
- Störungen / Unterbrechungen Ihrer Arbeit gezielt reduzieren
- Störarme Zeiten schaffen und Arbeitsblöcke bilden
- Zeiteinteilung bei Ihrer Arbeit optimieren
- Prioritäten richtig und sinnvoll setzen (Wichtigkeit / Dringlichkeit)
- Delegieren - aber richtig
- Zielgerichtete Motivation bei der Arbeit
- Stressmanagement - Wie erhalten Sie Ihre Gesundheit?
- Die physiologische Leistungsbereitschaft und ihr Einfluss auf die tägliche Arbeit
- Pausen - wann und wie viel?
- Entspannungs- und Fitnessstechniken für die Arbeit





Modernes Management

Führen nach neuesten Erkenntnissen
der Wissenschaft → menschlich und erfolgreich

Zielgruppe

Führungskräfte

Beschreibung

Die Kombination von Erfolgsorientierung und ethischem Führungsstil ist ein Garant für langfristiges Wachstum des Unternehmens **und** für motivierte Mitarbeiter.

Zeitgemäße Führung verstehen wir als hoch spezialisierte Dienstleistung.

Sie fördert Selbstverantwortung, Engagement, Kreativität und Zielbewusstsein der Mitarbeiter – immer mit Blick auf die Erreichung der Organisationsziele. Gute Führung schafft die Voraussetzungen, dass Mitarbeiter Organisationsziele zu ihren eigenen machen können. Als Feedbackgeber schärfen Sie Ihr Auge für die Mechanismen persönlicher Wirkung und werden sich Ihrer Wirkung auf andere bewusst.

Sie kultivieren Ihre Stärken und kreieren Ihren ganz individuellen Stil als glaubwürdige und überzeugende Führungskraft.

Inhalte

- Persönliche Wirkung bewusst steuern
- Eigenbild und Fremdbild: Feedback zu Ihrer Wirkung auf andere
- Notwendige Energie jederzeit aufbauen können
- Gern Verantwortung übernehmen
- Mentale Ziel- und Prozessunterstützung ohne Druck und Spannungen
- Emotionale Spannungsfelder frühzeitig erkennen
- Wie innen so außen: wie innere Haltung und energetischer Zustand Ihre Außenwirkung bestimmen
- Statt Abhängigkeit von der Tagesform: persönliches „Boot - up“
- Abbau von Belastungen
- Praktische Umsetzungslösungen: Schritt für Schritt
- Relevante rhetorische Stilmittel

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch



Konflikte erfolgreich managen

Chancen erkennen und nutzen

Zielgruppe

Für Personen, die sich auf anspruchsvollem Niveau mit der Frage befassen wollen, wie sich Konflikte auf eine faire und konstruktive Weise lösen lassen.

Beschreibung

In diesem Training werden Ihnen Wege und Methoden gezeigt, wie Sie Konflikte erfolgreich meistern, ohne wütend zu werden.

Ziel dieses Trainings ist es, Ihnen zu vermitteln, wie Sie Ihr kommunikatives Repertoire in Richtung einer fairen Kommunikation erweitern können.

Dafür bieten wir Ihnen neben einem fundierten theoretischen Unterbau auch zahlreiche praktische Tipps und Techniken, die Sie ganz konkret in diesem Seminar anwenden und ausprobieren können.

Im Alltag sind Gespräche das wichtigste Instrument, um eine gute Zusammenarbeit und eine hohe Leistung sicherzustellen. Dieser Kurs vermittelt Schlüsselqualifikationen zur wirksamen Gesprächsführung und zur konstruktiven zwischenmenschlichen Auseinandersetzung. Er ermöglicht eigene Erfahrungen und Entwicklungsschritte in der Gesprächsführung und Konfliktlösung und hilft, schwierige Gespräche (z.B. Konfliktgespräche, Qualifikationsgespräche, Kritikgespräche usw.) erfolgreich zu meistern.

Lernziele

Die Teilnehmenden

- verfügen über ein praktisches Instrumentarium zur Unterstützung ihres Gesprächsverhaltens;
- erkennen die Zusammenhänge zwischen ihrem Verhalten und ihren Gesprächsergebnissen;
- erfahren Basiselemente der kommunikativen Interaktion;
- erleben den Ablauf konstruktiv geführter Auseinandersetzungen, haben konkrete Anhaltspunkte zur Weiterentwicklung ihres Verhaltensrepertoires.

Inhalte

- Kommunikationsvoraussetzungen der einzelnen Gesprächspartner
- Der konstruktive Dialog
- Aufbau einer partnerschaftlichen Beziehung im Gespräch
- Orientierungsinstrumente und Techniken der Gesprächsführung
- Umgang mit Konflikten: vom Duell zur Balance, Moderation von Konfliktgesprächen
- Kritische Gesprächssituationen zu Chancen machen
- Gesprächsübungen anhand von konkreten Beispielen der Teilnehmer/innen.



Change Management

Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten
Mental stark in unruhigen Zeiten
Wer aufhört besser zu werden, hört auf gut zu sein!

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich in Veränderungen und Umstrukturierungen befinden

Beschreibung

Schon immer mussten sich Menschen und Unternehmen auf die Veränderung ihrer Umfeld-Bedingungen einstellen. Das einzig Beständige war und ist der Wechsel!

Die Geschwindigkeit aber, mit der dieser Wandel im Unternehmen vollzogen werden muss, hat sich erheblich erhöht. Haben früher die Großen die Kleinen gefressen, fressen heute die Schnellen die Langsamen!

Ganzheitlich durchgeführte, langfristig wirksame Seminare vermitteln Wissen so, dass Menschen es einsehen und anwenden können.

Der Schlüssel zum Erfolg ist die Wahrnehmung der eigenen Selbstverantwortung eines jeden Mitarbeiters in einem sich ständig verändernden Umfeld.

Besonders in der heutigen Zeit, geprägt durch Reorganisationen, Stellenabbau und Angst vor der Zukunft, sind starke Persönlichkeiten gefragt, die in der Lage sind, mit diesen Situationen erfolgreich umzugehen.

Nutzen

- Leistung und Motivation steigen nachhaltig auf allen Ebenen!
- Reibungsverluste nach innen und außen werden minimiert!
- Chancen werden erkannt und im Sinne des Mitarbeiters und des Unternehmens genutzt!

Inhalte

- Pragmatischer Umgang mit Risiken
- Abbau von Belastungen
- Barrieren im Kopf lösen und sich gedanklich freimachen
- Die Balance von Gefahren und Chancen
- Lösungsstrategien ohne Druck und Spannungen
- Mentale Ziel- und Prozessunterstützung
- Emotionale Spannungsfelder frühzeitig erkennen
- Das Unmögliche möglich machen
- Praktische Umsetzungslösungen aus der Gehirnforschung
- Notwendige Energie jederzeit aufbauen können

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch



Stress & Burnout → nein danke (Basic)

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Hierarchieebenen, die genug vom Stress haben und wissen möchten, wie sie mit Stress erfolgreich umgehen und ihn sogar positiv nutzen können.

Beschreibung

Wer wird denn gleich in die Luft gehen? ...

Die steigenden Anforderungen im Tagesgeschäft, der Umgang mit neuen Medien, das veränderte Kundenverhalten, die Durchführung von internen Projekten oder ständige Umorganisationen zur Marktanpassung stellen hohe Ansprüche an alle Mitarbeiter. Stressbelastungen mit allen Folgewirkungen nehmen dadurch deutlich zu.

Ziele

Die Teilnehmer erkennen die Zusammenhänge zwischen den unterschiedlichen Belastungssituationen (Stressoren) und den Signalen des Körpers und wissen, welche Konsequenzen diese auf die körperliche und geistige Gesundheit haben. Sie entwickeln ihre individuelle Bewältigungsstrategie gegen den beruflichen Stress für mehr Gelassenheit und Gesundheit.

Spannungen, Druck, Nervosität, Belastungen, Hektik, Zeit- und Erfolgsdruck werden abgebaut.

Inhalt

- Stress erkennen, damit umgehen lernen und für sich nutzen
- Selbstbild und Rollenverständnis
- Nonverbale Stressoren (Körpersprache, Kinesiologie, etc.)
- Transaktionsanalyse praktisch nutzen
- Entwicklung der persönlichen Überzeugungskraft
- Feedback geben, nehmen und umsetzen
- Persönliche Stressoren besser erkennen
- Negativen Stress in positiven Stress umwandeln
- Praktische, ganzheitliche Stressbewältigung
- Energiereserven und Widerstandskraft aufbauen
- Wege zu Vermeidung und Abbau von Stress

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, Praxistraining für ein direktes Umsetzen der Seminarinhalte



Stress & Burnout → nein danke (Advanced)

„Wer keine Zeit und kein Geld für seine Gesundheit hat,
wird eines Tages Zeit haben müssen, krank zu sein“
Kein Stress mit dem Stress

Zielgruppe

Alle die sich **gegen** „Krankheit als Weg“ entschieden haben und Unternehmen, die strategisch denken

Beschreibung

„Mit der Lust zu leben nimmt auch die Lust an der Arbeit und der Mut zu, mehr zu unternehmen.“ Theodor Fontane

Wir können den Sinn des Gesundheitswesens aus Unternehmenssicht in einem Satz zusammenfassen:

„Ganzheitlich gesunde Menschen sind leistungsfähiger, motivierter, und arbeiten besser“

Was heißt überhaupt ganzheitlich gesund und wie werde ich das?

Wir begleiten, coachen und unterstützen Sie, sich innovativ und mutig diesen Herausforderungen zu stellen, quer zu denken und zu handeln und den Fokus auf das wichtigste „Arbeitsmittel“ ☺ Mensch zu lenken. Wir begleiten Sie bei der Implementierung in Ihrem Unternehmen.

Ziele

Erfolgreich, gesund und mit Spaß sein Leben gestalten können, Krankenstand senken und Mitarbeiterbindung optimieren.

Inhalte

- Ebenen des Unbewussten und Bewussten
- Motivation und Kreativität aus sich selbst heraus
- Erkennen und Bearbeiten der eigenen Stressoren
- Entspannungstechniken und -möglichkeiten
- Eigene „Energietankstellen“ erschaffen und in meinen Tagesablauf einbauen
- Wie hängen Unternehmenserfolg/Organisation und Mitarbeiterzufriedenheit zusammen?
- Spannungsfeld Anspruch und Realität
- Organisationsfehler als Spannungsfelder erkennen und minimieren

Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg!



Motiviert & erfolgreich arbeiten ohne auszubrennen

„Damit Leidenschaft kein Leiden schafft“

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitarbeiter

Beschreibung

Motiviert, gesund und fit sollen wir sein, am besten immer.

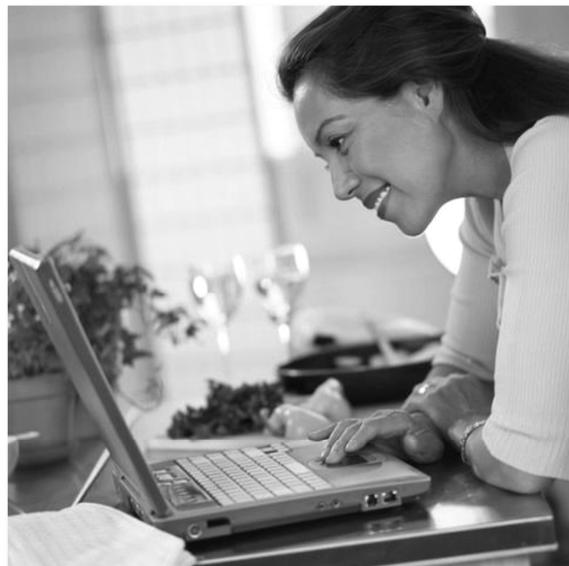
Aber in der heutigen schnelllebigen Zeit ist es oft nicht einfach, die täglichen Herausforderungen zu meistern. Immer schneller kommende Veränderungen zwingen uns eine Entwicklungsgeschwindigkeit auf, die häufig zu Verschleißerscheinungen führt. Das Seminar zeigt Möglichkeiten und Entwicklungsschritte auf.

Ziele

- Sie können jederzeit Eigenmotivation abrufen
- Sie motivieren sich und andere
- Sie erkennen eigenes kräftezehrendes Verhalten und optimieren es
- Sie gehen konstruktiv mit dem eigenen Konfliktpotential um
- Sie haben einen praktischen durchführbaren Maßnahmenplan

Inhalte

- Ganzheitliche Wahrnehmung und Kommunikation
- Praktisches leicht umsetzbares Motivationsinstrumentarium
- Wo sind meine Energieräuber und wie gehe ich damit um?
- Ebenen der Kommunikation und Vertrauensbildung
- Eigene Stressoren erkennen und positiv damit umgehen
- Umgang mit Angriffen
- Energietankstellen erkennen und nutzen
- Praktische Übungen für die tägliche Krafrückgewinnung





Gewaltfreie Kommunikation

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitarbeiter

Beschreibung

Es ist einfach, aber nicht leicht → Es gibt Sender und Empfänger, Reaktion und Gegenreaktion, etc., und all das will in die gewaltfreie Kommunikation integriert werden.

Die eigenen wunden Punkte aus der Kommunikation bewusst herauszuhalten und darauf zu achten, die wunden Punkte des anderen zu berücksichtigen, ist die Kunst einer konfliktfreien Kommunikation.

Ziele

- Eigenen Stil erkennen und optimieren
- Konstruktiver Umgang mit dem eigenen Konfliktpotential
- Konfliktfrei kommunizieren
- Gespräche zielorientiert und konfliktfrei führen

Inhalte

- Ebenen der Kommunikation und Vertrauensbildung
- Ganzheitliche Wahrnehmung und Kommunikation
- Eigene Konflikte erkennen lernen
- Umgang mit Angriffen
- Instrumentarium zur Unterstützung des Gesprächsverhaltens
- Der Zusammenhang zwischen Verhalten und Gesprächsergebnissen
- Situationsgerechte Verhaltensweisen üben
- Transaktionsanalyse praktisch anwenden
- Aufbau einer partnerschaftlichen Beziehung in der Kommunikation
- Gesprächsübungen





Die Pflege des inneren Kindes

Warum ist das entscheidend für unseren Erfolg?

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitarbeiter

Beschreibung

„Ein vollständiger Erwachsener erwächst aus einem vollständigen Kind. Wir alle müssen unser inneres Kind finden und heilen, damit wir vollständig werden.“ (östliche Weisheit)

Kreativität, spielerische Freude, Lust am Entdecken, Hingabe an die Sache, Leichtigkeit sind immer sprudelnde Kraftquellen, die wir in unserer ernsthaften und verstandesorientierten Welt oft verlernt haben und deren Wiederentdeckung und Pflege von immenser Wichtigkeit für unsere Leistungsfähigkeit und unsere Stressbewältigung sind.

In Seminaren, Workshops und persönlichen Coachings erfahren und lernen Sie den Wert Ihres inneren Kindes für Ihr Leben und Ihren Arbeitsalltag kennen.

Ziele

- Erfolgreich und bewusst sein Leben gestalten können
- Ganzheitliche Denkweise
- Eigene Potentiale erkennen und ausschöpfen

Inhalte

- Ebenen der Kommunikation und Vertrauensbildung
- Ganzheitliche Wahrnehmung und Kommunikation
- Eigene Konflikte erkennen und klären
- Konstruktiver Umgang mit dem eigenen Konfliktpotential
- Instrumentarium zur Unterstützung des inneren Kindes
- Der Zusammenhang zwischen Verhalten und Ergebnissen
- Integration und Heilung der Gesamtpersönlichkeit
- Transaktionsanalyse praktisch anwenden
- Anwendung von NLP-Techniken

Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg!



Menschenkenntnis als Erfolgsfaktor

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aller Fachbereiche

Ziele

Das Verstehen des eigenen Verhaltens und die richtige Interpretation des Verhaltens anderer Menschen ist eine Schlüsselkompetenz, die das Miteinander im Berufsleben erleichtert.

Inhalt

Grundlagen der Persönlichkeitsdiagnostik

- Was macht die Persönlichkeit aus?
- Grundlagen der Persönlichkeitspsychologie

Persönlichkeitsdiagnostik

- Erkennen des eigenen Entwicklungspotenzials
- Erkennen der Stärken und Schwächen anderer
- Der Umgang miteinander
- Effizienter Einsatz von Personal

Umsetzung von Menschenkenntnis

- Wie gehe ich mit anderen um?
- Wie erleichtere ich den anderen den Umgang mit mir?
- Effizienter Kundenkontakt
- Effizienter Umgang im Team oder bei der Mitarbeiterführung

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, Praxistraining für ein direktes Umsetzen der Seminarinhalte





Erfolg durch positive Ausstrahlung

Beliebt und erfolgreich sein - aber wie?

„Wie bringe ich das, was ich zu bieten habe, an die Frau/ an den Mann und präsentiere ich mich optimal oder gibt es noch Entwicklungspotenzial?“

Wir wirken immer und überall auf unsere Mitmenschen, und zu oft findet diese Wirkung unbewusst und unkoordiniert statt.

Was ist „Wirkung“? Was wirkt wie, und wie kann ich das alles bewusst steuern?

Was ist meine Wirkungspersönlichkeit und wie kann ich sie optimieren?

Fragen, auf die das Seminar eine Antwort gibt!

Sie erleben dabei, wie Sie erfolgreich mit Herausforderungen umgehen können und Sie werden viele wertvolle Impulse für sich, Ihre Arbeit und Ihren Alltag mitnehmen. Überall, in Gesprächen und auch in Besprechungen und Seminaren stehen Sie vor der Aufgabe, Ideen, Fakten oder Konzepte wirkungsvoll zu präsentieren oder einfach nur beim „Small Talk“ richtig gut zu wirken. Oftmals entscheidet der Erfolg eines Gespräches/einer Präsentation vor Kollegen, Kunden oder Freunden über den weiteren Verlauf von Beziehungen, Projekten, die Auftragsvergabe und die persönliche Akzeptanz.

Erfolgreiches Wirken basiert auf vier Säulen:

- Sicheres Auftreten
- Persönliche Wirkung durch Überzeugung & Ausstrahlung
- Sinnvolle Auswahl und Aufbereitung der Inhalte
- Gekonnter Umgang mit gezielt eingesetzten Medien.

In diesem Seminar haben Sie Gelegenheit, intensiv an Ihren Darstellungsfähigkeiten zu arbeiten. Eine besondere Atmosphäre, Spaß und Freude, sowie gehirngerechte Lernmethoden machen dieses Seminar zu einem nachhaltigen Erlebnis für Sie, das Sie nicht vergessen werden.

Nutzen Sie auch die Gelegenheit, eigene Präsentationsprojekte ins Seminar einzubringen und zu optimieren. Sie lernen, Ihre ureigensten Fähigkeiten zu präsentieren und entwickeln Ihr Können:

Bewusst positiv zu wirken.



Arbeitslust statt Arbeitsfrust

Freude am Leben und Freude an der Arbeit
bringt Lebensqualität und Erfolg

Zielgruppe

Jeder, der Freude und Motivation für seine Arbeit
und sein Leben haben will

Beschreibung

Es geht darum, sich nicht mehr aus dem Leben "herauszureden" und in den Tiefen unserer Seele nach Begründungen zu graben, selbstquälerisch, voller Zweifel und Ängste, sondern wieder freudig und glücklich zu leben, wie es dem eigenen Wesen entspricht.

Es geht darum, Verantwortung für unser eigenes Leben zu übernehmen und aufzuhören, die Schuld bei anderen zu suchen.

Sie werden aktiv werden, Lösungen finden und umsetzen.

Es klingt zwar einfach zu sagen: „Werde aktiv!“, aber zu viele Menschen unternehmen zu wenig.

Das Seminar lehrt Sie eine neue Sicht.

Wenn Sie Ihre Zukunft auf diese Weise planen, bedeutet das nichts anderes als das Wegräumen von hindernden Barrieren auf dem Weg ins Morgen. Träumen ist ausdrücklich erlaubt!

Wichtig ist nur, die realistische Umsetzung nicht zu vergessen.

Diesen Weg zum Ziel zeigt das Seminar auf, Schritt für Schritt.

Inhalte

- Umgang mit Frustrationen
- Abbau von Belastungen
- Blockaden lösen und freimachen
- Gern Verantwortung übernehmen
- Lösungsstrategien ohne Druck und Spannungen
- Mentale Ziel- und Prozessunterstützung
- Emotionale Spannungsfelder frühzeitig erkennen
- Das Unmögliche möglich machen
- Praktische Umsetzungslösungen aus der Gehirnforschung
- Notwendige Energie jederzeit aufbauen können

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch



Lebensplan-Seminar

Fitnessstraining für den Körper ist heute selbstverständlich, warum sollte man nicht auch etwas für die Fitness von Geist und Seele tun?

Alle Menschen sind angesprochen – alle Menschen, die sich mit ihrer einzigartigen Persönlichkeit beschäftigen wollen, die vielleicht eine Neuorientierung suchen, sich etwas verlaufen haben oder sich Fragen stellen, wie: „War das alles?“, oder „Was ist der Sinn meines Lebens und wie kann ich ihn finden?“ oder „Wie kann ich die Energie finden, um meine Lage, mein Leben weiter zu verbessern?“

Es geht darum, sich nicht mehr „aus dem Leben "herauszureden" und in den Tiefen unserer Seele nach Begründungen zu graben, selbstquälerisch, voller Zweifel und Ängste, sondern wieder freudig und glücklich zu leben, wie es dem eigenen Wesen entspricht und wie es für uns vorgesehen ist.

Es geht darum, Verantwortung für unser eigenes Leben zu übernehmen und aufzuhören, die Schuld bei anderen zu suchen.

Sie werden aktiv werden.

Sie werden entschieden neugieriger, glücklicher und lebendiger sein.

Es klingt zwar einfach zu sagen: „Werde aktiv!“, aber zu viele Menschen unternehmen zu wenig.

Tun Sie den nächsten Schritt und lernen Sie Ihre Vergangenheit kennen und verstehen.

„Es ist nie zu spät für eine glückliche Vergangenheit“

Das Training lehrt Sie eine neue Sicht auf Geschehenes und Zukünftiges.

Wenn Sie Ihre Zukunft auf diese Weise planen, bedeutet das nichts anderes, als das Wegräumen von hindernden Barrieren auf dem Weg ins Morgen.

Dinge, die Sie nicht zu träumen wagten, rücken in greifbare und vor allem machbare Nähe.

Wir sehen uns als Coach und vor allem als Begleiter bei diesem Prozess.



Potentiale effektiv nutzen (P.E.N.)

Zielgruppe

Erfolgsorientierte Mitarbeiter, die mit externen wie internen Gesprächspartnern konkrete Ergebnisse oder Entscheidungen herbeiführen wollen.

Lernziele

Erkennen und Ausbau des eigenen Potenzials. Der Teilnehmer steigert seine Wirkung auf den Gesprächspartner und gewinnt an persönlicher Überzeugungskraft. Das Training setzt bei der eigenen Person an und umfasst die wichtigsten psychologischen Grundlagen der Gesprächsführung.

Voraussetzungen

Der Wille, sich persönlich weiterzuentwickeln

Inhalt

- Praxiserprobte Verhandlungsinstrumente wie effiziente Verhandlungs-, Gesprächs- und Argumentationstechnik in unterschiedlichen Situationen
- Persönliche Standortbestimmung, Ist/Soll-Erkennung
- Die eigene Einstellung als Schlüssel zum Erfolg
- Die Motivation Dritter
- Menschen im Spannungsfeld zwischen Sympathie und Antipathie, die richtige Kommunikationsebene schaffen
- Diskussionsleitung mit dem Ziel einer offenen Kommunikation
- Aktive Kundenbetreuung als Zukunftssicherung
- Erarbeitung einer überzeugenden inneren Einstellung zum Kunden, zum Produkt und zum Unternehmen
- NLP praktisch anwenden
- Die Entscheidung bei anderen bewusst herbeiführen
- Die Bedeutung der eigenen persönlichen Wirkung im Umgang mit Kunden erkennen und an sich zu erarbeiten
- Fähigkeiten, auf die Persönlichkeit des Kunden einzugehen und Verhandlungen unter verschiedensten Ausgangsbedingungen zu führen
- Einwände als Chancen erkennen

Dauer

5 Tage



Wie motiviere ich mich und andere

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen aller Fachbereiche

Ziele

Ich verstehe, wo Motivation herkommt und wie ich sie für mich und andere bewusst erzeugen und nutzen kann.

Inhalt

Grundlagen der Persönlichen Motivationsdiagnostik

- Was macht Motivation aus, wie entsteht sie?
- Grundlagen der Motivationspsychologie
- Erkennen des eigenen Potentials
- Erkennen und Anerkennen meiner Stärken und meines Entwicklungspotentials
- Der Umgang von „Mir mit Mir“
- Wie entsteht Demotivation-Vermeidung und Vorbeugung?

Motivationsumsetzung

- Wie gehe ich mit mir und anderen um?
- Pragmatischer Umgang mit Risiken
- Kopf lösen und freimachen
- Emotionale Spannungsfelder frühzeitig erkennen
- Abbau von Belastungen
- Die Balance von Gefahren und Chancen
- Lösungsstrategien ohne Druck und Spannungen
- Mentale Ziel- und Prozessunterstützung
- Praktische Umsetzungslösungen
- Notwendige Energie jederzeit aufbauen können

Nutzen

→ Leistung und Motivation steigen nachhaltig auf allen Ebenen!

Methoden

Interaktive Wissensvermittlung nach neuesten Erkenntnissen, Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch, Praxistraining für ein direktes Umsetzen der Seminarinhalte



Anti-Hampelmann-Seminar

Zielgruppe

Alle, die dieser Text anspricht

Beschreibung

„Wie tickt der Mensch, wie ticke ich und wie kann ich das alles bewusst steuern“? (HRG)
Wir werden nach den neuesten Erkenntnissen der Gehirnforschung zu einem Großteil von unbewussten Reaktionen gesteuert. Das kann uns manchmal ganz schön behindern. Solange andere Menschen in der Lage sind, meine Knöpfe zu drücken, die mich unbewusst mit Ärger, Frust, Angst und Wut reagieren lassen, bin ich Hampelmann für andere. Bewusstheit zu lernen ist ein Weg und geht nicht auf Knopfdruck, Sie müssen es schon wollen.

**Der Lohn jedoch ist riesengroß:
„Selbst - bewusst“ und eigenverantwortlich zu leben!**

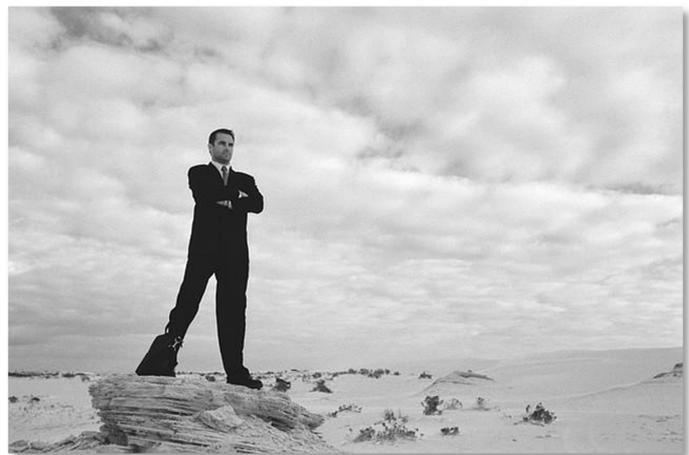
Ziele

- Erfolgreich und bewusst sein Leben gestalten können
- Einflüsse, egal welcher Art, sofort zu erkennen und Handlungen **bewusst** steuern zu können
- Eigenverantwortung übernehmen und stärken

Inhalte

- Ebenen der unbewussten und bewussten Handlungen
- Ganzheitliche Wahrnehmung und Kommunikation
- Eigene unerwünschte Handlungen hinterfragen und die Ursachen erkennen und klären
- Die Gefahren des „Schubladendenkens“ erkennen und überwinden
- Transparenz in jeder Situation schaffen (zumindest für sich)
- Gewohnheit, der natürliche Feind von Veränderung
- Der klare Zusammenhang zwischen Verhalten und Erfolg

Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg!





Einzel- und Team-Coaching / Supervision

Zielgruppe

Einzelpersonen, Führungs- und Fachkräfte, Teams

Beschreibung

Als personen- und prozessorientierte, zielgerichtete Beratungsmethode hat Coaching in den letzten Jahren auch in Deutschland zunehmend an Bedeutung gewonnen – und das nicht nur in Großfirmen.

Es ist sowohl möglich, Einzelpersonen - im betrieblichen Zusammenhang vornehmlich Führungs- und Fachkräfte, im persönlichen Zusammenhang alle Menschen, die sich weiterentwickeln wollen, als auch Teams zu coachen.

Coachen könnte man mit „sich klären und begeistern, um sich zum Ziel hin zu orientieren“ übersetzen. Inhalt und zeitliches Vorgehen werden vom zu Coachenden vorgegeben.

Ziele

Ziel dieser Arbeit ist es, Menschen mit bestimmten Mitteln und Methoden behilflich zu sein, einem oder mehreren selbst gewählten Zielen näher zu kommen und diese zu erreichen.

Inhalt

Das eigene Handeln wird reflektiert, überprüft und verändert. Werte, Einstellungen und Haltungen werden hinterfragt und weiter entwickelt. Persönliche, Arbeits-, Erfolgs- und Leistungsziele werden entwickelt und definiert.

Private und berufliche Aufgabenstellungen werden bewusst und geplant wahrgenommen und angepackt. Probleme und Konflikte werden als Chancen verstanden und erfolgreich bewältigt.

Die Zufriedenheit und das Wohlbefinden - persönlich und beruflich - steigen.

Sie bestimmen den Inhalt der Coaching Sitzungen, wir übernehmen die Moderation.



Systemische Arbeit für den Unternehmenserfolg

Life becomes simple, if we accept it's complexities (Julius Kuhl)

Erfolgreiche Unternehmen sind diejenigen, denen es gelingt, die eigenen Strukturen, Prozesse und Abläufe immer wieder den Marktgegebenheiten anzupassen. Besonders erfolgreich sind sie dann, wenn das gesamte Unternehmen mit allen Beteiligten auf dieses Ziel hin ausgerichtet ist und alle motiviert an einem „Strick ziehen“.

Wir wissen, dass Veränderung nicht unbedingt das ist, was die meisten Menschen lieben. Erst wenn Chancen und Nutzen klar erkennbar und erfahrbar sind, können Bedenken und Widerstände abgebaut werden und eine Konzentration auf Herausforderungen ist möglich.

Systemische Organisationsberatung geht davon aus, dass dies nur wirkungsvoll erreicht werden kann, wenn wir der Komplexität von Organisationen Rechnung tragen. Die unterschiedlichen „Akteure“ innerhalb der Organisation: Identität, Strategien, Kompetenzen und Funktionen, Sachmittel, Abläufe, Beziehungen und Strukturen sowie außerhalb der Organisation: Markt, Mitbewerber, politische, technische, ökonomische Anforderungen müssen hinreichend in ihrem Wechselspiel berücksichtigt und in eine gute Balance gebracht werden. Dabei stellen Veränderungsprozesse oft die einzige stabile Konstante dar, was zur Folge hat, dass keine starren Strukturen existieren.

Daher ist Ziel und Nutzen systemischer Organisationsberatung:

- Innovationen unter Akzeptanz aller relevanten „Systemteile“ einführen und konsolidieren
- Erforderliche Wandlungsprozesse und Umstrukturierungen (Changemanagement) erkennen und umsetzen
- Teambildungen und Projekte erfolgreich steuern
- Unternehmensnachfolgen und- übernahmen erfolgreich bewältigen

Bei der systemischen Organisationsentwicklung geht es darum, den Angehörigen der Organisation in all diesen Prozessen eine tragende Rolle einzuräumen und deren Wissen und Erfahrung für die Gesamtorganisation zu nutzen, damit Motivation und Zugehörigkeit gestärkt werden. Die Einbeziehung der Organisationsmitglieder führt zu einer Erhöhung des Problemlösungspotentials und zur Selbsterneuerungsfähigkeit der Organisation.

Alle Methoden wie z. B.

- Organisations- und Prozessaufstellungen
- NLP
- Kommunikationstraining
- Coaching
- Supervision

orientieren sich an Ihrer Praxis und geben durch gezielte Übungen Hilfestellungen und Zielorientierungen zur Bewältigung der anstehenden Aufgaben.

Die Organisations-Beratungs-Gespräche können in unseren Seminarräumen oder in Ihrem Unternehmen/ Ihrer Einrichtung in Gruppen oder auch für Einzelne stattfinden.



Systemische Regeln für Organisationen

1. Jede / jeder im Unternehmen hat ein Recht auf Zugehörigkeit!

Jedes Mitglied ist ebenbürtig, in seinem Recht dazuzugehören. Das impliziert die Pflicht, einen eigenen Beitrag zum Wohl des Unternehmens zu leisten. Für die Leitung bedeutet es, die Mitarbeitenden entsprechend zu fördern

2. Eine ausgewogene Balance zwischen Geben und Nehmen führt zu einer Zufriedenheit im Unternehmen!

3. Wer länger zum Unternehmen gehört, hat die „älteren Rechte“!

Bei Gleichgestellten hat im Unternehmen derjenige Vorrang, der länger da ist, da er systemisch gesehen mehr für das Unternehmen geleistet hat.

4. Leitung hat Vorrang!

Wer das Unternehmen oder Teilbereiche leitet, hat in dieser Funktion Vorrang und kann diese Position angemessen ausfüllen.

5. Leistung muss anerkannt werden!

Wer unter Gleichgestellten besondere Fähigkeiten und Kompetenzen einbringt, die für die Erhaltung / Weiterentwicklung des Unternehmens von Wichtigkeit sind, braucht Anerkennung und Förderung für seine Beiträge.

6. Organisationen sind aufgabenorientierte Systeme!

In einem Unternehmen muss immer die zu erfüllende Aufgabe/Dienstleistung an erster Stelle stehen!

7. Wertschätzung des Alten schafft Raum für notwendige Innovation im Unternehmen!

Es geht um die Würdigung dessen, was sich oft über einen langen Zeitraum bewährt hat. – Dabei kann es sowohl in der Unternehmensnachfolge um den Vorgänger oder um bestimmte Prinzipien oder Praktiken gehen.

8. Grundsätze zum „Gehen“ und „Bleiben“

Gehen muss manchmal jemand, der das System schädigt oder geschädigt hat, ansonsten wirkt er/sie als Katalysator für Konflikte!

Bleiben kann, wen die Organisation braucht und wer seinen Platz im Unternehmen ausfüllt.

9. Eine Organisation arbeitet dann effektiv und effizient, wenn alle am richtigen Platz sind und die Ebenen eingehalten werden!

(aus: Horn, Klaus Peter, Das verborgene Netzwerk der Macht, Gabal-Verlag)



Impressum



ProDacta
Gesellschaft für berufliche Fort- und Weiterbildung
Ilse Landmann mbH

Schulstraße 14
55469 Simmern / Hunsrück

Telefon: 0 67 61 · 14 898
Telefax: 0 67 61 · 14 894
E-Mail: mail@pro-dacta.de

Geschäftsführer: Ilse Landmann und Stefan Höhner
HRB 3261 Amtsgericht Bad Kreuznach
USt-ID: DE243066593

Für den Inhalt dieses Katalogs verantwortlich:
Hans Grünzig