

Kommunikation

DENKEN – SPRECHEN – HANDELN

Ein Praxis-Training für die erfolgreiche Realisierung eigener Ideen

■ Idee und Ziel dieses Trainings

Ideen, Produkte und Entscheidungen werden im Kopf geboren und finden ihren Weg über die Zunge hinaus in die Welt. Und wenn's gut läuft, werden sie dort real – zu Handlungen. Dieser Weg ist nicht frei von Schlaglöchern und Um- und Abwegen. Erst mit dem richtigen Werkzeug wird er reibungslos: Gedanken werden zu überzeugenden Worten und Worte zu erfolgreichen Handlungen.

In diesem Workshop arbeiten wir an den zentralen Werkzeugen, die Sie auf diesem Weg brauchen. Anhand von praktischen Beispielen erproben Sie zentrale Techniken der Kreativität und effiziente Kommunikationsmethoden.

Einerseits werden Sie einen Werkzeugkasten kennen lernen, um Ihre Ausgangslage und Ihre Ideen besser zu reflektieren und methodisch zu stärken. Andererseits erwarten Sie Methoden und Instrumente, um Ihre Gedanken besser zu formulieren und damit die Brücke zum Gegenüber sicherer zu schlagen. Zuletzt wird es um die Fähigkeit gehen, aus Gesprächen mit klaren Ergebnissen und verbindlichen Absprachen heraus zu gehen.

■ Und was ist das Spezielle an diesem Training?

Im intensiven Austausch, in der Reflexion und in vielen Übungen entwickeln Sie in diesem Workshop Ihre Kompetenzen weiter – praxisorientiert und auf der Basis erprobter Methoden. Sie trainieren anhand von Kreativübungen, bearbeiten die Ergebnisse nutzen- und bedarfsorientiert und entwickeln für Ihre neuen Ideen Umsetzungskonzepte.

■ Methodik

Theorie-Input, Einzelübungen, Gruppenübungen, Plenumsdiskussion, Arbeit an Fallbeispielen

■ Inhalte

- Gezielt Denken
 - Die eigenen Werthaltungen analysieren
 - Neue Ideen und Argumente adressaten- und nutzenorientiert entwickeln
- Klares, wertschätzendes und direktes Sprechen
 - (Schwierige) Gesprächssituationen und ihre Voraussetzungen
 - Den eigenen Standpunkt sicher vertreten / den Standpunkt des Anderen verstehen
 - Missverständnisse und Konflikte
 - Struktur ins Gespräch bringen
- Ins Handeln kommen
 - Verbindlichkeit im Gespräch erzeugen
 - Gezielte Zusammenfassung und Maßnahmenliste
 - Herbeiführen eindeutiger Vereinbarungen

■ Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte aller Bereiche

■ Teilnehmerzahl

Maximal 10 Personen

■ Trainer

Alexander Hoffmann-Kuhnt

■ Dauer

2 Tage

■ Termine / Preise

Alle Termine und Preise finden Sie auf unserer Website.

LUCAS CONSULTING TEAM | Königstraße 30 | 22767 Hamburg
www.lucasct.de | 040 / 790 26 00 60 | info@lucasct.de

