

wertschätzende Kommunikation für Beruf und Alltag

Zielsetzung

In der heutigen Gesellschaft mit ihren vielen neuen und modernen Medien hat sich die Art und der Einsatz der Kommunikation stark verändert. Doch rechtfertigen der Wunsch nach Kürze, Prägnanz und Geschwindigkeit den Verlust an Respekt, Wertschätzung und Höflichkeit in Briefen, E-Mails oder in der verbalen Kommunikation? Mit jedem Dialog, mit jedem Schreiben und auch in der Online-Kommunikation möchte der Absender ein Ziel erreichen und beim Empfänger eine in der Regel positive Reaktion hervorrufen. Dies ist umso leichter, je positiver, freundlicher und wertschätzender die gesendete Botschaft ist. Das Seminar soll Ihnen mit kleinen Tipps und Empfehlungen helfen, Ihre Botschaften besser auf die Empfänger abzustimmen und den Zielerreichungsgrad Ihrer Kommunikation zu erhöhen. Außerdem soll das Seminar einen Beitrag leisten, Ihre Kommunikation als Basis für Ihren beruflichen und gesellschaftlichen Erfolg zu optimieren. Die jeweilige Art der Kommunikation ist eine Frage der Persönlichkeit und der persönlichen Kultur und somit auch eine Frage Ihrer Darstellung und Wahrnehmung.

Teilnehmerkreis

Alle, die aus beruflichen oder privaten Gründen ihre persönliche Kommunikation optimieren möchten.

Methode

Vorträge, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, praktische Übungen, Statements, Erfahrungsaustausch

Inhalte

I. Kommunikationsprozesse erkennen und steuern

1. Grundlagen der Kommunikation – Funktion und Wirkung
2. Wirkungsgrade von Kommunikation – wie aus Kontakten Beziehungen werden
3. Anlässe für Kommunikation erkennen und nutzen – Ihre Kommunikation, Ihr Erfolg
4. strategisch kommunizieren – Briefe, Telefonate und E-Mails für Ihre positive Außendarstellung nutzen
5. Unterschiede privater und beruflicher Kommunikation – kleine Änderungen mit großer Wirkung

II. Kommunikation aktiv und mit Stil betreiben

1. wertschätzende Briefe verfassen – von Empfängerorientierung und positiven Botschaften
2. wertschätzende Onlinekommunikation – die Möglichkeiten des Internets für Ihre Kommunikation der Höflichkeit und Serviceorientierung
3. wertschätzende Telefonate – planen, fragen und führen mit Sprache und Stil
4. Wertschätzung in der persönlichen Begegnung – Worte, Formulierung, Körpersprache und Persönlichkeit im direkten Dialog
5. wenn die positiven Botschaften ausgehen – Kommunikation des Streites und der Auseinandersetzung mit Stil bestehen

III. wertschätzende Kommunikation in der persönlichen Marketingstrategie

1. nonverbale Kommunikation der gesamten Persönlichkeit – was sonst noch zur Kommunikation gehört und wie Sie es gezielt einsetzen
2. angewandte Kundenorientierung in Kommunikationsprozessen
3. strategisches Kontaktmanagement, strategisches Networking – mehr erreichen durch mehr und bessere Beziehungen
4. Ihre persönliche Markenbildung, Ihr persönliches Selbstmarketing – wertschätzende Kommunikation als Teil einer professionellen Darstellung

Rahmenbedingungen

Dauer: 1,5 Tage

4 Abende als Kursveranstaltung

Referent: Falk Al-Omary

Die Module können einzeln gebucht werden. Das Seminar kann so auf jede gewünschte Länge angepasst werden. Je nach Zielgruppe und Interesse der Teilnehmer werden stärker private oder berufliche Aspekte in den Mittelpunkt gerückt. Bei Schulungen in Unternehmen kann insbesondere der Bereich der Kommunikation im Rahmen des Marketings fokussiert und vertieft werden.