

PARLA®-Trainings 2013

Workshops und Meetings moderieren

Optimale Ergebnisse erzielen

Ziele

Wenn Menschen zusammen kommen, um gemeinsam ein Ergebnis zu erarbeiten, braucht es einen Leiter, der das Ganze strukturiert und moderiert. Denn wer kennt nicht den wöchentlichen Graus ineffektiver Besprechungen, die einer der größten Zeit- und Kostenfresser in Unternehmen sind. Dabei sind Meetings ein essentielles Instrument der Regelkommunikation, um gemeinsame Ziele zu vereinbaren und den Informationsfluss zu verbessern. Wenn Gespräche professionell moderiert werden, wächst gleichzeitig die Motivation, denn alle Teilnehmer sind am Ergebnis beteiligt.

Ihr Nutzen

Sie erfahren, wie Sie Zeitkapazitäten für Meetings reduzieren, die Beteiligten zum Mitdenken motivieren und Beschlüsse erfolgreich umsetzen. Spezielle Gesprächstechniken führen dazu, dass Sie zukünftig in Diskussionen den Schwerpunkt auf „Lösung“ statt „Problem“ setzen.

Inhalte

- Wie Sie durch Vorbereitung, Einladung und Einleitung die Richtung weisen und motivieren
- Welche kommunikativen Kompetenzen Sie als Gesprächsleiter brauchen, um Verständigung zu ermöglichen und Handlungsmöglichkeiten zu schaffen
- Welche Regeln Sie kennen sollten und wie Sie inhaltliche und formale Gesprächsleitung trennen können
- Moderation als Führungsaufgabe – wie Sie je nach Situation, Zeitvorgabe, Zielsetzung und Gremium das Zusammenkommen zum Erfolg führen
- Wie Sie gekonnt das Know How von Mit-Arbeitern hervorlocken und mit verschiedenen Persönlichkeitstypen umgehen, damit eine gemeinsame Identität wächst und Ergebnisse verantwortungsvoll umgesetzt werden
- Moderieren heißt mäßigen – wie Sie Störungen vermeiden oder aufgreifen und Konflikte gemeinsam lösen helfen
- Die Moderationsmethode – wie Sie Themen, Ideen und Standpunkte abfragen, einen Maßnahmenplan erstellen und das Meeting atmosphärisch abrunden
- Wie Sie Visualisierungstechniken einsetzen können, um Prozesse und Ergebnisse optisch festzuhalten und nachkontrollierbar zu machen

Methoden

Videoanalysen, Live-Übungen mit Feedback, Impulse durch den Trainer, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praxisbezogene Übungen zu den Inhalten, Einzel- und Gruppenarbeit.

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Prozessbegleiter mit mySAP® HR

- geb. 1971, Leiter Vertrieb PARLA®
- seit 11 Jahren Trainer für Führungskräfte, gewerbliche Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter
- Technischer Zeichner, Pädagogik-Studium, BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung, EFQM-Assessor
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen, Gebietsverkäufer im Direktvertrieb

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA SALES

PARLA INTERNATIONAL

Datum

08.-09. April 2013

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

2 Tage; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 10 Teilnehmer/innen

Investition

890 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

offen