



Gesprächs- und Verhandlungsführung Konfliktmanagement Persönlichkeitsentwicklung

Seminare und Coaching

Souverän Gespräche führen

(1 Tag)

- Die optimale Vorbereitung
- Klare und eindeutige Botschaften senden
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Missverständnisse aufdecken und beseitigen

Termine: 23. Oktober 2012, 6. Dezember 2012
5. März 2013

Erfolgreich verhandeln

(1 Tag)

- Verhandlungen zielorientiert führen
- Bekräftigender Argumentationsaufbau
- Sachlich verhandeln
- Killerphrasen aushebeln
- Unfaire Verhandlungstaktiken abwehren

Termine: 9. Oktober 2012, 4. Dezember 2012
11. April 2012

Zeit- und Selbstmanagement

(1 Tag)

- Analyse der persönlichen Zeitbalance
- Erkennen von Zeitfressern
- Aufgabenplanung optimieren
- Eindeutige Prioritäten setzen
- Ziele definieren

Termine: 11. Oktober 2012, 7. Februar 2013

Selbstsicher im beruflichen Alltag

(1 Tag)

- Eindeutige Grenzen ziehen - Nein sagen
- Sich auf seine Stärken fokussieren
- Mut zu klaren Worten finden
- Innere Potenziale ausschöpfen

Termine: 16. Oktober 2012, 19. Februar 2013
23. Mai 2013

Persönlichkeit entwickeln

(1 Tag)

- Stärken/Schwächen-Analyse mit dem Persolog®-Persönlichkeitsprofil
- Sich selbst und andere besser verstehen
- Ihre Wirkung auf andere: Selbst-/Fremdbild
- Authentisches Auftreten

Termine: 26. September 2012, 16. Januar 2013
4. Juni 2013

Konfliktmanagement - Konflikt als Chance

(1 Tag)

- Das „4-Asse-Konfliktlösungssystem®“
- Kritische Situationen frühzeitig klären
- Eskalationsstufen und Deeskalation
- Die Macht der Gefühle
- Grenzen von Konfliktvermittlungen

Termine: 20. November 2012, 25. April 2013

Mediation - Konsens statt Krach

(2 Tage)

- Struktur/Phasen einer Mediation
- Allparteiliche/neutrale Haltung
- Führen mit Mediationskompetenzen
- Umgang mit Emotionen
- Situationsgerechte Interventionen
- Entwickeln dauerhafter Lösungen
- Gegenseitiges Verständnis schaffen
- Verborgene Konflikthalte erkennen
- Mit Mediation tiefe Veränderungen erreichen

Termin: 6. - 7. November 2012, 2. - 3. Juli 2013



Mehr über die Inhalte aller Seminare
finden Sie unter www.cowimo.de

Nach Ihrer Teilnahme werden Sie:

- ✓ Selbstbewusst und gut vorbereitet in Gespräche und Verhandlungen gehen
- ✓ Klare und eindeutige Botschaften formulieren
- ✓ Ihre Stärken und Schwächen kennen
- ✓ Bei emotionalen Gesprächen einen klaren Kopf behalten
- ✓ Den eigenen Standpunkt vertreten
- ✓ Mit persönlichen Angriffen umgehen
- ✓ In Konfliktsituationen konstruktive Lösungen durch Empathie erarbeiten
- ✓ Ihre Argumentation verbessern und diese zielgerichtet in Ihren Gesprächen und Verhandlungen einsetzen
- ✓ Selbstsicher und gelassen auftreten



Sie bevorzugen Inhouse-Seminare für Ihr Unternehmen?
Besprechen Sie mit mir die Inhalte, die ich gerne auf Ihre speziellen Anforderungen abstimme.

Im Seminarpreis ist mein Buch „Win-win-Gespräche – gelassen reden, selbstsicher auftreten, Konflikte vermeiden“ enthalten.

Die offenen Seminare finden in einem Stuttgarter Hotel statt.

Teilnehmerzahl

Offene Seminare max. 6 Teilnehmende.
Mir ist es wichtig, im Seminar auf die individuellen Kenntnisse der einzelnen Teilnehmenden einzugehen und persönliche Verhaltensweisen konkret einzubeziehen.

Meine Seminare haben mit dieser geringen Teilnehmerzahl Coaching-Charakter und es ist mir möglich, den Teilnehmenden ein individuelles Feedback zu geben.

Methoden

Wesentliche Elemente im Seminar sind abwechslungsreiche Inputs, praktische Übungen in Gruppen-/ Einzelarbeit und mit Fallbeispielen sowie Diskussionen. Situationen aus dem Alltag der Teilnehmenden werden einbezogen.

Preise

Seminar 1 Tag € 525,00 inkl. MwSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale.

Seminar 2 Tage € 1025,00 inkl. MwSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale, ohne Übernachtung.

Dauer

Bei 1 Tag: 9.30 bis 17.30 Uhr;
Bei 2 Tagen: 1.Tag 9.30 bis 18.00 Uhr,
2.Tag 9.00 bis 17.00 Uhr.

Mit jeweils einer Stunde Mittagspause;
Kaffeepause am Vor- und Nachmittag.

Teilnehmerunterlagen

Die Teilnehmenden erhalten detaillierte Unterlagen zu den inhaltlichen Informationen und den Übungen.



Monika Heilmann www.cowimo.de
Expertin für Konfliktlösungen in Gesprächen und Verhandlungen; Managementtrainerin und Coach.



Anmeldung

(per Fax an 0711/440 94 11)

Ich melde mich verbindlich an, bitte Seminare und Termine angeben:

.....
.....

Name, Vorname:

Firma:

Position:

Strasse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Tel.:

Datum:..... Unterschrift:.....

Privatanschrift
Firmenanschrift
→ bitte zutreffendes ankreuzen