

Wertschätzend Klartext reden

Sicherheit in Führungsgesprächen.

Führen der eigenen Person und von Mitarbeitern. (bis 18 Teilnehmer)

In diesem Seminarmodul geht es um das Thema Führung und im Besonderen um das Thema Gesprächsführung. Der Seminartitel sagt aus, um was es geht:

„Wertschätzend Klartext“ reden.

Wir trainieren Einzelgespräche vom Fördergespräch bis Kritikgespräch. Wie kommen Sie im Gespräch zu Ihrem Ziel und ... der Mitarbeiter macht auch noch mit!

Sie hören in Impuls-Vorträgen und lernen in vielen Übungen wie Sie ein wirksames Gespräch aufbauen und sicher durchführen. Wie Sie die gemeinsam mit dem Mitarbeiter vereinbarten Ziele kontrollieren und erreichen. „Hinhören, schwierige Situationen meistern, überzeugen, die richtigen Fragen stellen und die richtige Antwort parat haben“ sind wichtige Lernerfolge dieses Seminars.

Von vielen Führungskräften hören wir, dass sie sich in den Mitarbeitergesprächen nicht ganz sicher fühlen.

Dass viel geredet wird und nachher doch nicht viel passiert, dass sie „es schon 1000 Mal gesagt haben“. Wir hören auch, dass viele ein wenig Unbehagen vor dieser Art Seminar verspüren. Machen Sie sich keine Sorgen, wir gehen vorsichtig und respektvoll untereinander in den Trainings um. Sie werden von Ihren Kollegen ehrliche und helfende Feedbacks bekommen und Sie werden anderen ebenso ehrliche und helfende Feedbacks geben. Natürlich wird es Herausforderungen geben, dann ist Ihr Einsatz und Engagement gefragt. Wir wissen alle, dass ohne „Anstrengung“ und „sich öffnen“ kein Fortkommen und kein Erfolg möglich ist. Aber gemeinsam kommen wir Schritt für Schritt weiter.

IHR NUTZEN

- Sie lernen ruhig und sachlich Klartext zu reden
- Hören lernen, was der andere versteht
- Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten fassen
- Kritische Gespräche gelassener und gradliniger angehen (sich weniger davor „drücken“)
- Nachhaltig und wirkungsvoll überzeugen

TEILNEHMERSTIMMEN

- ✓ „Ich kann nur sagen: Mach diese Seminare und du wirst wesentlich leichter und besser mit deinen Mitarbeitern umgehen können.“
- ✓ „Super! Personalführung wird einfacher, weil du besser wirst.“
- ✓ „Ich kann es nur jedem empfehlen, an diesem Seminar teilzunehmen, um seine Persönlichkeit weiter zu entwickeln.“
- ✓ „Vor dem Seminar hatte ich panische Angst vor Kritikgesprächen mit meinen Mitarbeitern. Ich habe gelernt, meine Stimme richtig einzusetzen und mich zu trauen, etwas anzusprechen.“

Im Modul **Power Talking Rhetorik für Führungskräfte** trainieren wir das Führen von Teams durch strukturierte Teambesprechungen und den Umgang mit Gruppen.

Im Modul **Power Talking Konfliktmanagement** vertiefen und ergänzen wir die Reihe durch die Bearbeitung der Themen „Konfliktmanagement mit Training von Konfliktgesprächen“ und „Situative Führung“.

1. Tag

Am ersten Tag betrachten wir die Situation des Salonleiters und die Erwartungen von Mitarbeitern und Geschäftsführung an ihn. Darauf aufbauend werden Werkzeuge, wie z.B. „der Gesprächsaufbau mit gezielter Fragetechnik“ oder „Wie gebe ich Feedback“ erklärt. Die theoretischen Abschnitte werden immer wieder durch praktische Trainingssequenzen vertieft. Auch die Wahrnehmung des eigenen Verhaltens wird immer wieder unterstützt.

Herzlich Willkommen

Erwartungen an den/die Salonleiter/in

Wirkmittel einer Führungskraft

Wie und womit erziele ich eine Wirkung bei meinen Mitarbeitern? (Mit Trainingssequenz)

Mittagessen

Aufbau eines gezielten Gesprächsablaufs
dazwischen Kaffeepause

Training von Fragetechnik und Hinhören

Feedback-Übung 1

Wie gebe ich klar und deutlich konstruktives Feedback?

Ende des 1. Seminartages

2. Tag

Am zweiten Tag nutzen wir alle gelernten Techniken und Abläufe des ersten Tages und fassen diese in den Gesprächsübungen zusammen. Jeder wird Trainingsgespräche sowohl als Gesprächsführer (SL), als Mitarbeiter und als Feedback-Geber durchlaufen. Die Konzentration auf das Gespräch als Feedbackgeber wird die Wahrnehmung der einzelnen Gesprächssituationen fördern und vertiefen.

Feedback-Übung 2

Konstruktives Feedback in „ärgerlichen“ Situationen

Erklärung der Rollenspielen und den Mitarbeiterzahlen plus Zeit zur Vorbereitung der Gespräche

Training der Gespräche und des Feedback

dazwischen Kaffeepause

Mittagessen

Training der Gespräche und des Feedback

dazwischen Kaffeepause

Zusammenfassung

Ende des 2. Seminartages