

Frankfurter Management Workshop

Themen: Kommunikation, Interaktion und Psychologie



„In ungewöhnlichen Situationen sicher handeln ...“

Ihr persönlicher Gewinn:

- Sie lernen sich selbst besser kennen!
- Sie lernen Ihre Gesprächspartner besser kennen!
- Sie wenden Kommunikationsmethoden von Profis an!
- Sie üben Ihr neues Verhalten an Ihren eigenen Fällen!
- Sie erleben die Wende zum Erfolg!

Ihre persönliche Leistung:

Sie erweitern Ihre persönliche Komfortzone!

Wenn sie mehr wissen möchten ...

Stärkung von Kommunikation und Interaktion

Wir alle leben in einem Erfahrungshorizont, der uns vertraut ist und in dessen Grenzen wir urteils- und handlungsfähig sind.

Wären wir alleine auf der Welt, bräuchten wir nicht kommunizieren.

Wir leben aber in ständiger Interaktion mit anderen. In unserer gegenwärtigen Welt nehmen Tempo und Komplexität dieser Interaktionen ständig zu. Dies führt zu einer Erhöhung für uns ungewöhnlicher Situationen. Wir stoßen permanent an unsere Grenzen.

Sicheres Handeln in Grenzbereichen

Um auch im Grenzbereich sicher entscheiden und handeln zu können, braucht man folgendes Wissen und folgende Fähigkeiten:

1. Schnelle Analyse der Situation und der beteiligten Personen
2. Selbstanalyse (Komfortzone – Konfliktzone – Selbstwert)
3. Erkennen von Chancen und Widerständen
4. Eine Werkzeugkiste mit Handlungsstrategien
5. Mut zum Handeln und Testen
6. Maßstäbe für die Bewertung der Ergebnisse
7. Kraft und Balance

Werkzeugkiste

In den letzten 10 Jahren haben sich Coachingwissen und –werkzeuge herausgebildet, welche die oben genannten Fähigkeiten in den Fokus nehmen.

Das Ergebnis daraus ist viel versprechend: Jeder kann sicheres Handeln in seinem persönlichen Grenzbereich erlernen und anwenden!
Kurzfristig!

Wir stellen Ihnen diese Werkzeugkiste zur Verfügung.

Erfahrungshintergrund

Diese Werkzeugkiste ist entstanden in unzähligen Coachings und Trainings, die das eigene individuelle Verhalten in schwierigen Situationen und Grenzbereichen zum Gegenstand hatten.

Dazu zählen:

- Verhandeln mit machtorientierten Entscheidern
- Verkaufen an preisorientierte Einkäufer
- Trennungsgespräche mit unkündbaren Mitarbeitern führen
- Interne Machtkämpfe bestehen für Politiker
- Reden halten vor großem Publikum
- Kritische Fernsehsendungen erfolgreich meistern
- Beraten von unzugänglichen Kunden

Die Erfahrung zeigt, dass es die persönlichen Worst Cases sind, für die wir schnellstmöglich eine Lösung suchen.

If you make it here, you make it anywhere

Wer persönliche Worst Cases meistern kann, kann jedes andere "normale" Gespräch mit großer Leichtigkeit und Souveränität zum gewünschten Erfolg führen.

Methoden

Für die Analyse:

- Strukturaufstellungen in Systemen
- Personaldiagnostische Verfahren
- Modelle zum Erkennen relevanter Persönlichkeitsanteile

Für das Handeln:

- Entscheidungsstrategien
- Leitfäden für Kommunikationsprozesse
- Sprachmuster und Sprachtechniken
(z.B. Abschlussfragen und richtiges Timing)

Wir verbinden den aktuellen Stand des psychologischen Wissens mit praxiserprobten Kommunikationstechniken von Profis aus den Bereichen Führen, Verhandeln, Verkaufen und Selbstpositionieren.

Workshop

2 aussergewöhnliche Tage ...

- mit Systemaufstellungen und den derzeit wirksamsten Kommunikationsmethoden von Führungs- und Verhandlungsprofis.
- mit einem neuen Blick auf zwischenmenschliche Interaktionen und persönliche Handlungsmöglichkeiten.

Datum: 24. und 25. Oktober 2007

Ort: Frankfurt am Main
(genauer Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben)

Zeit: 24. Oktober 2007, 13.00 – 20.00 Uhr
25. Oktober 2007, 10.00 – 17.00 Uhr

Teilnehmer: für max. 50 Teilnehmer

Gebühr: € 320,- inkl. MwSt., Tagungsgetränken und Unterlagen

Workshop-Leiter



Manuel Jork (Jg. 1955) ist Arbeitsjurist und hat 18 Jahre als Rechtsanwalt und Personalmanager gearbeitet.

1989 hat er begonnen, Führungskräfte zu beraten und zu coachen. Er ist darauf spezialisiert, für schwierige Führungssituationen und Verkaufsverhandlungen wirksame Strategien zu erarbeiten und in Sprache und Verhalten umzusetzen.

KURZVITA

Seit 2003 Managing Partner CoachKontor, München.

Seit 2001 Geschäftsführer Virtual Resolutions LLC, Los Angeles.

1989 - 2003 Inhaber JORK Effectiveness, Frankfurt/ Main.

1982 - 2000 Rechtsanwalt und Personalleiter, Berlin, Frankfurt/ Main.

Bis 1982 Studium der Rechtswissenschaften an der FU-Berlin.

QUALIFIKATIONEN

- 18 Jahre Berater und Coach (Top-Management).
- Consultant für SystemDynamics (INLPTA).
- NLP Master (INLPTA).

Anmeldung

tel: 089/ 5786 9668, email: workshop@coachkontor.com