



Dr. Ulla Nagel GmbH

PERSONAL- UND UNTERNEHMENSENTWICKLUNG



Angebot

Kommunikation und Gesprächsführung

Offenes Seminar

30.06.+01.07. und 14-15.07.2022



Modul 1: Wertschätzende Kommunikation gestalten – Tag 1 und 2



„Man kann nicht nicht kommunizieren!“, sagte der weltberühmte Kommunikationswissenschaftler WATZLAWIK. Wie recht er damit hat! Auch ein Schweigen ist Kommunikation. Zwischenmenschliches Verhalten wird über Kommunikation gesteuert. In diesem Kurs führen wir Sie in die Kunst der Kommunikation und Gesprächsführung ein.

Grundgesetze der menschlichen Kommunikation

Bedeutung von Gesprächsführung für motivierendes Führen und Steuern von Menschen

- Was bedeutet Motivation?
- Bedeutung von Körpersprache
- Die 5 Axiome der Kommunikation nach WATZLAWIK
- Typische Fehler beim Kommunizieren

Gesprächsablauf und Werkzeuge:

Vorbereitung: 4 Phasen eines Gesprächs:

- Wie baue ich den Ablauf eines Gespräches richtig auf?

Einsatz von Mitteln und Werkzeugen in der Gesprächsführung:

- Was sind typische Kommunikationsbarrieren und wie überwinde ich sie?
- Welche Gesprächswerkzeuge gibt es, und wie setze ich Sie ein?
- Aktiv Zuhören: Reflektieren des Verstandenen und Hinterfragen
- Modelle anwenden:
- Vier Ohren der Kommunikation nach SCHULTZ VON THUN
- Transaktionsanalyse nach BERNE

Mit schwierigen Situationen im Gespräch umgehen

Sachlich bleiben:

- Wie stelle ich die Sachlichkeit auch bei emotionalen Themen her?
- Wie spreche ich verletzte Gefühle bei anderen an, und was sage ich selbst, damit ich meine innere Aufregung im Griff behalte?
- Übungen: Ansprechen von persönlichen Sachverhalten, z.B. Veränderungen bei einer Person, Verhaltensauffälligkeiten, Leistungsabfall, Rückzugsverhalten etc.

Modul 2: Spezielle Gespräche – Tag 3 und 4

Systematische Entwicklung von Mitarbeiter:innen durch Gespräche in vertrauensvoller Atmosphäre



Erfolgreich durchgeführt, leistet ein vertrauensvolles Gespräch mit Mitarbeiter:innen, wie das Mitarbeiterjahresgespräch, einen entscheidenden Beitrag für Mitarbeitermotivation und Unternehmenserfolg.

Die Kunst liegt in der Gesprächsführung und darin, wie es der Führungskraft gelingt, eine konstruktive Atmosphäre und Vertrauen aufzubauen. Erfahren Sie, wie Sie kritische Gesprächssituationen souverän meistern.

Inhalte:

Vertrauensvolle Gespräche

- Welche Art besonderer Gespräche im Arbeitskontext gibt es und wodurch unterscheiden Sie sich?
- Wodurch entsteht die Motivationskraft in Gesprächen und was sind Motivationskiller?
- Es geht immer um Vertrauen!
- Prävention psychischer Fehlbeanspruchungen und Erkrankungen

Das Mitarbeiterjahresgespräch

- Sinn und Motivation hinter Mitarbeiterjahresgesprächen
- Voraussetzungen für Jahresgespräche
- effiziente und professionelle Gesprächsvorbereitung
- eine offene, lösungsorientierte und partnerschaftliche Atmosphäre im Gespräch aufbauen
- Phasen im Mitarbeitergespräch und wie Sie diese steuern
- Mit einem Gesprächsleitfaden Mitarbeitergespräche erfolgreich führen und Leistungen fair einschätzen
- Mit hilfreichen Feedback Entwicklungsfelder aufzeigen, Probleme ansprechen und motivieren
- Barrieren und Widerstände in Bezug auf das Thema Mitarbeitergespräche überwinden und Motivation erzeugen

Gespräche zur Konfliktlösung



Besondere Fähigkeiten in der Kommunikation sind erforderlich, wenn es darum geht, im Konflikt zwischen Mitarbeitenden oder Kolleg:innen zu vermitteln. Auch um selbst Spannung aus Beziehungssituationen zu nehmen, ist es hilfreich die Gesetzmäßigkeiten der Konfliktentstehung, -lösung und Gesprächsführung im Konflikt zu kennen

Konflikte als Chance begreifen

- Hintergründe und Dynamiken von Konflikten

Konfliktlösung durch Kommunikation

- Eingangstest: Mein persönlicher Konfliktstil
- „confligere“ – im lateinischen Wort steckt bereits die Lösung! Lassen Sie sich überraschen
- Wann handelt es sich wirklich um einen Konflikt?
- Hintergründe: Wie kommt es eigentlich zur Entstehung von Konflikten?
- Die Mutter aller Konflikte und weitere Arten von Konflikten...
- Die Fieberkurve eines Konflikts: 12 Stufen bis zum „totalen Krieg“
- 4 Schritte im Klärungsprozess, die „gesetz(t)“ sind:
 1. sich zusammensetzen,
 2. sich auseinandersetzen
 3. übersetzen: sich in den anderen hineinversetzen

Lösungsansätze anhand eines Modells und eigenen Praxisbeispielen:

- Die Konflikthaus-Methode: Die Beweggründe des anderen verstehen und Kompromissmöglichkeiten finden

Ansprechen von Konflikten - So gehen Sie vor.

Führen von Konfliktgesprächen: Übungen: Konfliktlösungsgespräche: eigene Fälle und Trainingsbeispiele – ggfs. unter Einsatz der Videokamera

Methoden für alle Module:

- Trainerinput
- Fallarbeit anhand von Videobeispielen oder Beispielen der Seminarleitung
- praktische Übungen
- Diskussion im Plenum
- Arbeit mit Seminarunterlagen, Gesprächsleitfaden und schriftlichen Beispielen

Umfang, Termine und Ort:

Modul 1: 30.06.-01.07.2022

Modul 2: 14.07.-15.07.2022

Räume der Dr. Ulla Nagel GmbH, Arndtstr. 11 in 01099 Dresden

Ihre Investition

Leistungsbeschreibung	Anzahl	Einzelpreis netto	Gesamtkosten netto*)
Teilnehmerpreis	4 Tage	275 €	1.100,00 €
		19 % MwSt.	209,00 €
		Summe brutto	1.309,00 €

*) zzgl. 19 % MwSt.

Ihr Kontakt:

30 Jahre



Dr. Ulla Nagel GmbH

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Ulla Nagel GmbH
Ulla Nagel
Arndtstr. 11, 01099 Dresden

Tel. 0351 33 20 500

Mobil: 0351 33 20 500

E-Mail: ulla.nagel@dr-ulla-nagel.com

oder info@dr-ulla-nagel.com

Gesund & kompetent im Job.

Mit uns entwickeln Sie Ihr Unternehmen nachhaltig.

Dresden, 22.03.2022

Dr. Ulla Nagel
Geschäftsführerin

Dr. Ulla Nagel

Diplompsychologin Dr. rer. nat.

Ausbildung:

- 1975-1980 Studium der Arbeitspsychologie und Promotion 1985 an der TU Dresden

Berufliche Etappen:

- 1984-1988 Ausbildung und Arbeit als Psychotherapeutin in Gera-Ronneburg
- Seit 1987 Verhaltenstrainerin in der Wirtschaft
- 1992: Gründerin der Firma IPU Dr. Nagel & Partner – Innovative Personal- und Unternehmensentwicklung
- Seit 2013: Geschäftsführende Gesellschafterin der Dr. Ulla Nagel GmbH
- Internationale Erfahrungen: Präsidentin der International Organization Development Association – IODA, Sitz: Alexandria, USA, von 2007 bis 2013. www.iodanet.org



Arbeitsfelder:

- **Methoden:** Coaching, Training, Beratung, Moderation, Konfliktklärung, Vorträge
- **Klassische Felder:** Führung, Teamentwicklung, Changemanagement, Kommunikation, Konfliktlösung, Arbeitstechniken
- **Spezialthemen:**
 - Prävention psychischer Gesundheit in der Arbeit: Burnout-Prophylaxe und Coaching zur Erhaltung der Arbeits- und Leistungsfähigkeit
 - Mitarbeiterbefragungen „Motivation & Gesundheit“ mit psy.Res®
 - Gesetzlich vorgeschriebene Gefährdungsbeurteilungen für psychische Belastungen
 - Strategieentwicklung und Personalauswahlverfahren
- **Forschung & Entwicklung** mit Berufsgenossenschaft ETEM und TU Dresden: Eigene Testverfahren und Befragungsinstrumente der Marken psy.Risk® und psy.Res®. Eigenes Internetportal zur Analyse, Bewertung und Gestaltung gesunder Arbeit www.psyres-online.de

Lizenzierte Coachingausbildung:

- **Business Coach** zertifiziert nach den Standards des EASC e.V.
- **Prisma World®-Coach** – Potenzialanalysen und Persönlichkeitsprofile
- **key4you®-Persönlichkeitscoach** zur Entfaltung persönlicher Potentiale
- **Lumina®-Persönlichkeits- und Karrierecoach** für Führungsexzellenz
- **wingwave®-Coach** zur Angst- und Stressreduktion

Lehrsupervisorin nach den Standards des EASC e.V.

Auftragsbestätigung zum Angebot:

Kurs Kommunikation und Gesprächsführung

Hiermit nehmen wir das Angebot vom 22.03.2022 an und erteilen der Dr. Ulla Nagel GmbH den Auftrag wie folgt:

Auftraggeber:

Firma:

Rechnungsanschrift:

ggf. Ansprechpartner:

Straße, Hausnummer:

PLZ, Ort:

Telefonnummer:

Fax:

E-Mail:

Datum, Unterschrift, Firmenstempel