

Programmübersicht

Meine Angebote

Die zwei Seiten der „Lern-Medaille“ - Mischung aus Theorie und Praxis

In Seminaren, Workshops oder Arbeitsgruppen geht es zunächst um das Bewusstmachen und Verstehen von Zusammenhängen im Kommunikationsgeschehen: Unabdingbare Voraussetzung für neues Verhalten.

Die Umsetzung von neuen Erkenntnissen in Verhalten ist mein Hauptanliegen. Das braucht Übung: Plastische Beispiele, Gruppenarbeit und konkrete Übungen machen die Theorie praktisch erfahrbar und umsetzbar.

Neben den themenbezogenen Seminaren und Workshops liegt ein Schwerpunkt meiner Arbeit auf dem Coaching von Einzelpersonen und Teams.

Meine Kompetenz

20 Jahre Berufserfahrung in einer Werbe- und PR-Agentur (OgilvyHealthworld Düsseldorf), davon 10 Jahre als Geschäftsführerin. Das bedeutet hautnahe Erfahrungen mit allen Belangen der Personalführung eines profitorientierten Unternehmens. Dank meiner langjährigen Arbeit für die Pharmabranche, habe ich auch deren Belange und Probleme intensiv kennen gelernt.

Weiterbildung zum Coach ViBD, Management Coach und individualpsychologischem Analytiker sowie zum Kommunikationsberater nach Schulz von Thun. Das bedeutet die notwendige Basis, um diese Berufserfahrungen gezielt für Kommunikationstraining und Coaching umsetzen zu können. Ebenfalls mit Erfahrung: Seit 1999 bin ich als interne Trainerin und Coach tätig, seit 2003 für das gesamte deutschsprachige Agenturnetz.

Meine Basis

Mein Coaching-Ansatz basiert vorrangig auf der tiefenpsychologischen Schule von Alfred Adler sowie auf den Erkenntnissen des Kommunikationspsychologen Prof. Friedemann Schulz von Thun. Darüber hinaus nutze ich Ansätze aus der systemischen Schule.

Coaching

Einzelcoaching

Viele Menschen bekommen Führungsverantwortung, ohne jemals Führungsverhalten gelernt oder eingeübt zu haben. Die Klippen, die zu umschiffen sind, sind vielfältig: vorher Kollege, jetzt Vorgesetzter; Teamprozesse sind zu koordinieren, Kritikgespräche fallen an, Konflikte sind zu managen. Natürlich gibt es Regeln und Bücher – aber die beste Führung ist nicht die Lehrbuch-Führung, sondern die der jeweiligen Person gemäße. Das bedeutet, seine Stärken und Schwächen zu kennen, sie nutzen bzw. abschwächen zu lernen, um seinen eigenen Weg zu finden und Sicherheit zu gewinnen.

Dafür eignet sich das Einzelcoaching auf ideale Weise. Es ermöglicht intensives und auf die jeweilige Person genau zugeschnittenes Arbeiten. Ich verstehe es als eine Kombination aus individueller Beratung, persönlichem Feedback und praxisorientierter Prozessbegleitung, in der es um die berufliche Aufgabe und Rolle sowie die Persönlichkeit des Gesprächspartners geht.

Einzelcoaching eignet sich darüber hinaus überall da, wo ansonsten gute und geschätzte Mitarbeiter immer wieder in bestimmte Problem- oder Konfliktsituationen geraten. Hier kann gezielt ein Entwicklungsprozess angestoßen werden, um Effizienz und Handlungsfähigkeit zu steigern.

Zielgruppe: Führungskräfte, Leistungsträger, Potentials, „Problemfälle“

Teamcoaching/Klärungshilfe

Zwei wichtige Themenfelder für Teamcoaching bzw. Klärungshilfe sind Change Management Prozesse sowie Konfliktklärung:

- Drastische Veränderungen lösen oft Ängste und Spannungen aus. Das führt zu Widerständen und Blockaden: Die meist gut gemeinten Veränderungs-ideen führen nicht zur gewünschten Verbesserung.
- Konflikte innerhalb eines Teams halten oft einen Kommunikations-Teufelskreis in Gang, der ohne Anstoß von außen schwer zu unterbrechen und umzukehren ist.

Im Teamcoaching können Ängste und negative Gefühle offen ausgesprochen werden, was zur Klärung und zur Entspannung führt. Wenn alle Beteiligten Klarheit haben, kann aus Gegeneinander wieder Miteinander werden und tragfähige Lösungen im Konsens werden möglich.

Zielgruppe: Etat-Teams, Funktions-Teams

Seminare/Workshops*

1 Professionelle Kundenführung – Beziehungen aktiv gestalten

- Inhalte:** Der ideale Berater;
Hauptmotiv des Menschen: Beziehungen aufbauen und erhalten
Die Basis: Die Macht der Erwartung;
Der Start: Erwartungskklärung, pers. Kontakt aufbauen, das Kennen lernen gestalten;
Die Strecke: ständiges Abchecken der Erwartungen; Projektmanagement, Kostenmanagement, Festigung der Beziehung;
Die Klippen: Krisen und Konflikte erkennen und meistern: pers. Konflikte, Kostenfragen, Entscheidungsfragen, Unklarheiten im Ablauf;
Das Allerwichtigste: Wie bleibe ich motiviert?
- Teilnehmer:** Berater, Creation; auch gemischt
Mindestzahl: 6 Teilnehmer
Höchstzahl: 14 Teilnehmer
- Zeitraumen:** 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

2 Professionelle Gesprächsführung – Beinahe ein Allheilmittel

- Inhalte: Teil 1:** Klippen und Fertigkeiten für die Gesprächsführung (mit Übungen)
- ✓ Die Entscheidung und die Vorbereitung
 - ✓ Der Start und der Verlauf
 - ✓ Das Ende und die Nachbearbeitung
- Teil 2:** Schwierige Gespräche:
- ✓ Kritisches Feedback
 - ✓ Konfliktgespräche
- Teilnehmer:** Berater, Creation, Service-Abteilungen; auch gemischt
Mindestzahl: 6 Teilnehmer
Höchstzahl: 14 Teilnehmer
- Zeitraumen:** 2 x 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

3 Soft skills – Ohne sie, nur halbe Leistung

Inhalte: Bedeutung der „weichen Faktoren“;
Stolpersteine aus Unwissenheit: Emotionen und ihre Auswirkungen - Wie lerne ich, sie zu verstehen und damit umzugehen?
Unerlässlich: Konfliktkompetenz entwickeln

Teilnehmer: Berater, Creation, Service-Abteilungen; auch gemischt
Mindestzahl: 6 Teilnehmer
Höchstzahl: 14 Teilnehmer

Zeitraumen: 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

4 Gruppendynamik – Die Gruppe ist mehr als die Summe der Einzelnen

Inhalte: Ein Persönlichkeitsmodell:
Was für einer bin ich? Was für einer ist der andere?
Das „seelische Heimatgebiet“ des Einzelnen;
Gruppenfeld: Wo stehen die Einzelnen, wo steht die Gruppe?
Die Phasen der Gruppenbildung;
Welche Themen bestimmen das Gruppengeschehen?
Passt das Gruppenfeld zu den Aufgaben und Kunden?
Betrachtung der Gruppe:
Zusammenarbeit, Kommunikation, Meetingkultur,
Stressverhalten etc.

Teilnehmer: Arbeits- oder Eteamts
Mindestzahl: 6 Teilnehmer
Höchstzahl: 20 Teilnehmer

Zeitraumen: 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

5 Führung für Anfänger – Erste Kontaktaufnahme mit Führungsaufgaben

Inhalte: Tuchföhlung mit dem Team: Fallen und Stolpersteine: Distanz neu bestimmen; Selbstverständnis neu definieren;
Konsequenz: das Mittel der Wahl;
Erste Erfahrungen mit Delegation: Fallen und Chancen;
Die Macht der inneren Haltung;
Bedeutung von Ritualen und Meetings

Teilnehmer: Berater, Creation, auch gemischt
Mindestzahl: 6 Teilnehmer
Höchstzahl: 14 Teilnehmer

Zeitraumen: 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

6 Führung für Profis – Gute Führung ist die beste Motivation

Inhalte: Wie gut bin ich: Die Führungstugenden?
Welche Todsünden begehe ich ständig? Wozu?
Das Gespräch als wichtigstes Führungsinstrument;
Kritisches Feedback und Konflikte;
Auf Wunsch ein wissenschaftlich abgesicherter Test:
Das Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeits-
beschreibung

Teilnehmer: MS, CD, CSD; MS+CD; Führungskreise

Zeitraumen: 3-4 x 1 Tag

7 Konflikte sind das Salz des Lebens – Konfliktmanagement

Inhalte: Teil 1: Theoretische Grundlagen:
✓ Entstehung von Konflikten
✓ Dynamik von Konflikten
✓ Konfliktrutschbahn
✓ Typische Verhaltensweisen in Konflikten
Teil 2: Unterschätzte Faktoren: Individualität und Emotionalität
✓ Die Individualität als Kommunikationsbelastung
✓ Die Emotionalität als Kommunikationsbelastung
Teil 3: Konfliktmanagement
✓ Konflikterkennung und -vorbeugung
✓ Voraussetzungen für Konfliktlösungen
✓ Konfliktgespräche

Teilnehmer: Berater, Creation, Service-Abteilungen; auch gemischt
Mindestzahl: 6 Teilnehmer
Höchstzahl: 14 Teilnehmer

Zeitraumen: 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

8 Das Geheimnis der Überzeugungskraft – Wirkfaktoren bei Präsentation

Inhalte: Wirkfaktor Präsentator – Was wirkt wie?
Harte und weiche Faktoren der Kommunikation:
✓ inhaltliche Voraussetzungen
✓ Spannungsbogen und Dramaturgie
✓ die richtige Form
✓ die emotionalen Aspekte von Argumenten/Verhalten
Wirkfaktor Zuhörer;
Umgang mit Störungen und Widerstand

Teilnehmer: Juniore Berater, Seniore Berater, ggf. Creation
6-8 Teilnehmer

Zeitraumen: 1 Tag + ggf. 2-3 x 2-4 Stunden für praktische Übungen

9 Berufliche Standortbestimmung und Karriereplanung

Inhalte: Selbstbild-/Fremdbild-Abgleich;
Abgleich: Erwartungen/Werte/Haltungen;
Eigenmotivation/Motivationsbedarf

Teilnehmer: Berater (gleiche Ebene), Creation(gleiche Ebene)
4-6 Teilnehmer

Zeitraumen: 3-4 x ½ Tag

***Seminar:** vorrangig Vermittlung von Inhalten

Workshop: vorrangig Erarbeitung von Inhalten + prakt. Übungen