

Soziale Kompetenzen (Themenbeispiele):

Die Seminarthemen stellen kein starres Gebilde dar. Gerne erstelle ich auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene individuelle Konzepte.

» **Beschwerdemanagement**

Beschwerden sind „Geschenke“ die es sich auszupacken lohnt

» **„Burn Out“**

Hintergründe verstehen – Prävention gestalten

» **Deeskalation**

Professioneller Umgang mit aufgebracht Kunden

» **Engagiert und motiviert bis ins Rentenalter**

Zufriedenheit im beruflichen Wirken genießen

» **Kommunikation**

Grundlagen der Kommunikation und Gesprächsführung

» **Konfliktmanagement**

„Nicht der Konflikt ist das Problem, sondern die (Un-)Fähigkeit ihn zu lösen.“

» **Kreativität – Innovation – Motivation**

Kreativität, Innovation, Motivation im beruflichen Kontext leben

» **Kundenorientiertes Telefonieren**

Professionelle Kommunikation am Telefon

» **Mobbing**

Handlungsstrategien im Umgang mit „bedrängenden“ Arbeitssituationen

» **Professionelles Verhalten in Stresssituationen**

Arbeitsfeld in Zeiten der Wandlung und Neuorientierung

» **Selbstmanagement**

Meine beruflichen Stärken, Fähigkeiten, Fertigkeiten kennen und gewinnbringend einsetzen

» **Selbstschutz**

Umgang mit „aggressiven Verhaltensweisen“

» **Umgang mit Einfluss, Macht, Konkurrenz im Berufsalltag**

Fairen Umgang leben – engagiert Handeln

» **Wertschätzung und Wertschöpfung – ein Widerspruch?**

Wertschätzung mit sich selbst, im (Berufs-)Alltag, im Team, mit Mitarbeitern, mit Kunden, mit der natürlichen Umwelt

» **Zeitmanagement**

Effizienter Umgang mit der Ressource „Zeit“

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Beschwerdemanagement

Professioneller Umgang mit Beschwerden 2-Tages-Seminar

Im Umgang zwischen Mitarbeitern und Kunden ergeben sich immer wieder „Spannungsfelder“. Diese Spannungsfelder äußern sich in unterschiedlichen Formen von Beschwerden. Häufige Reaktionen auf Beschwerden sind Unverständnis für die Situation des anderen und ein „schlechtes Gewissen“ auf beiden Seiten. Diese Reaktionen führen oft zu problematischen Situationen.

Wie verhält sich eine Fachkraft professionell gegenüber unzufriedenen/aufgebrachten Kunden? Gelingende „Deeskalierende“ Kommunikation ist erlernbar und für einen erfolgreichen Beschwerdeprozess sowie für eine gleichberechtigtes Miteinander unabdingbar.

Inhalte/Ziele

- ▶ Austausch der bisher gemachten Erfahrung im Umgang mit Beschwerden
- ▶ „Eine Beschwerde ist ein Geschenk“ – Philosophie
- ▶ Hindernde und fördernden Strategien im Umgang mit Beschwerden von Seiten des Kunden
- ▶ Ursachen von Beschwerden, Erfassung der Beschwerden
- ▶ Handlungsstrategien im Umgang mit Beschwerden
- ▶ Rolle des Kunden verstehen, „Kudentypen“ zuordnen und umgehen lernen
- ▶ Reflexion der Bedürfnisse und Zuordnung potentieller Angebote
- ▶ Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken
- ▶ Analyse des eigenen Kommunikationsprofil
- ▶ „Zum Streit gehören immer zwei“ – kommunikations-psychologische Aspekte
- ▶ Unhöfliche Äußerungen als „Feedback“ annehmen können
- ▶ Lösungsorientiertes Verhalten anwenden, Deeskalationsstrategien lernen
- ▶ Selbst- und Fremdwahrnehmung
- ▶ Transfer in den Berufsalltag

Methoden

Austausch, Besinnungsübungen, Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken, wahrnehmungs-, gruppen- und problemzentrierte Übungen, Interaktionsspiele, Testverfahren, Selbst- und Fremdwahrnehmungsübungen, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Impulsvorträge

Seminar-Zeiten

09:00 – 12:30 Uhr und 13:30 – 17:00 Uhr

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Beschwerdemanagement – Fortsetzung

Professioneller Umgang mit Beschwerden
2-Tages-Seminar

Ablauf – 1. Tag

- ▶ Einstimmende Gedanken zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Besinnungsübungen
- ▶ Vortrag zur Seminarthematik, Austausch der Erfahrungen aus der Praxis
- ▶ Grundlagen der Kommunikation, Theorie, Modelle, mein eigenes Kommunikationsprofil
- ▶ „Zum Streit gehören immer zwei“, kommunikations-psychologische Aspekte
- ▶ Unhöfliche Äußerungen als „Feedback“ nehmen, lösungsorientiertes Verhalten anwenden
- ▶ Mit Standardfragen gewinnen Sie Zeit und Informationen, Tagesauswertung

Ablauf – 2. Tag

- ▶ Impulsreferat zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Besinnungsübungen
- ▶ Die „Beschwerde-ist-gleich-Geschenk“-Strategie, Prinzipien im Umgang mit unzufriedenen Kunden, Interaktionsspiele, Vorbeugemaßnahmen von Beschwerden, Umgang mit schriftlichen Beschwerden, problemzentrierte Spiele, Verhaltensmodifikationen, Transfer in den Berufsalltag, Wissenssicherung, Seminaarauswertung

Soziale Kompetenzen: Beispielhafte Trainingsinhalte

„Burn Out“

Prävention gestalten 2-Tages-Seminar

Mitarbeiter sind heute besonderen Belastungen ausgesetzt. Das gilt vor allem für Führungskräfte. Schnellebigkeit, Arbeitsverdichtung, Sparmaßnahmen, enger werdende Personalressourcen usw. erhöhen das Tempo in den Arbeitsabläufen – bei gleich bleibender Forderung nach Arbeitsqualität.

Um die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter/Führungskräfte zu erhalten, müssen Präventionsprogramme von Seiten der Institutionen, Verbände, Politik u.a. entwickelt und gestärkt werden. Aber auch die eigene Verantwortung der Mitarbeiter zur bewussten Lebensführung sollten gefordert und gefördert werden, um die „Arbeitskraft“ in der Zukunft zu sichern!

Inhalte/Ziele

- ▶ Begriffsdefinition Gesundheit – Krankheit
- ▶ Umgang mit Stress und anderen Belastungsfaktoren
- ▶ Pathogenese – Salutogenese
- ▶ Konzept der Salutogenese
- ▶ Kohärenzgefühl und Gesundheit
- ▶ Kohärenzgefühl/Kohärenzsinn
- ▶ Work-Live-Balance
- ▶ Burn-Out: Ursachen – Auswirkungen – Warnsignale – Intervention – Prävention
- ▶ Selbst- und Fremdwahrnehmung
- ▶ Selbstwertgefühl
- ▶ Gesunderhaltungs-Ressourcen
- ▶ Wahrnehmungsübungen
- ▶ Körper-Gefühl-Geist
- ▶ Persönlichkeitsmodelle – Interaktionsspiele
- ▶ Praxisbeispiele – Transfer in den Berufsalltag
- ▶ Wissenssicherung – Evaluation

Soziale Kompetenzen: Beispielhafte Trainingsinhalte

Deeskalation

Professioneller Umgang mit aufgebrachtten Kunden
2-Tages-Seminar

Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit Kundenkontakt

Ziele

„Wie lange soll ich denn noch warten?!“, „Hier herrschen unhaltbare Zustände!“, „Das Essen schmeckt nicht!“, „Hier arbeiten doch alles nur Deppen!“ ... Aussagen wie diese kennen die meisten aus ihrem seinem Berufsalltag.

Doch wie verhält sich als Fachkraft am besten gegenüber unzufriedenen oder gar aufgebrachtten Kunden? Gelingende „deeskalierende“ Kommunikation ist erlernbar und für einen erfolgreichen Prozess sowie für eine gleichberechtigte Beziehung unabdingbar.

Nutzen

- ▶ Grundlagen der Kommunikation erhalten
- ▶ Analyse des eigenen Kommunikationsprofils
- ▶ „Zum Streit gehören immer Zwei“ – kommunikations-psychologische Aspekte
- ▶ Unhöfliche Äußerungen als „Feedback“ annehmen können
- ▶ Lösungsorientiertes Verhalten anwenden
- ▶ Mit Standardfragen Zeit und Informationen gewinnen
- ▶ Deeskalationsstrategien lernen

Methoden

Besinnungsübungen, wahrnehmungs-, gruppen- und problemzentrierte Übungen, Rollenspiele, Interaktionsspiele, Testverfahren, Selbst- und Fremdwahrnehmungsübungen, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Impulsvorträge

Seminar-Zeiten

09:00 – 12:30 Uhr und 13:30 – 17:00 Uhr

Ablauf – 1. Tag

- ▶ Einstimmende Gedanken zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Besinnungsübungen
- ▶ Vortrag, Austausch der Erfahrungen aus der Praxis
- ▶ Grundlagen der Kommunikation, Theorie, Modelle, mein eigenes Kommunikationsprofil
- ▶ „Zum Streit gehören immer Zwei“, kommunikations-psychologische Aspekte
- ▶ Unhöfliche Äußerungen als „Feedback“ nehmen
- ▶ Lösungsorientiertes Verhalten anwenden
- ▶ Mit Standardfragen gewinnen Sie Zeit und Informationen
- ▶ Tagesauswertung

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Deeskalation – Fortsetzung

Professioneller Umgang mit aufgebrachten Kunden
2-Tages-Seminar

Ablauf – 2. Tag

- ▶ Einstimmende Gedanken zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Besinnungsübungen
- ▶ Deeskalation durch positive Sprache
- ▶ Bewährte Techniken für den Zeitgewinn
- ▶ Mit Ich-Botschaften deeskalieren
- ▶ Gelingende Kommunikationstrukturen üben
- ▶ Transfer in den Berufsalltag, Wissenssicherung, Seminauswertung

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Engagiert und motiviert bis ins Rentenalter

Zufriedenheit im beruflichen Wirken genießen
2-Tages-Seminar

Teilnehmer

langjährige Mitarbeiter/innen, Führungskräfte

Methoden

Wahrnehmungszentrierte-, gruppencentrierte- und problemzentrierte Spiele, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Selbst- und Fremdwahrnehmung, Interaktionsspiele, Besinnungsübungen, Entspannungsverfahren, Körperwahrnehmungen

Ziele

Für viele langjährige MitarbeiterInnen aus unterschiedlichen Professionen stellt sich die Frage nach „Zufriedenheit – Motivation – Engagement“ im Berufsalltag. Wo ist mein Elan, meine Begeisterung vom Anfang meines beruflichen Wirkens geblieben? ... Ich funktioniere, gestalte, entwickle, fördere ... wo bin ich selbst in diesem Prozess (geblieben) ... Die Frage nach Standortbestimmung, Rückblick und Ausblick meines beruflichen Schaffens ... Wie ist es mit meiner „Work-Live-Balance“ bestellt?

Das Seminar bietet Orientierungshilfen an sich mit seiner Haltung/Verhalten im Arbeitsalltag auseinander zu setzen und die eigenen Ressourcen zu stärken, zu fördern und weiterzuentwickeln. Wir nehmen uns bewusst Zeit nach uns zu sehen, für uns selbst zu sorgen und Verantwortung für unser Wohlempfinden zu übernehmen, unsere Wahrnehmung zu verfeinern und nach innen zu richten. Förderung der Freude am „Tun“ für sich alleine und für andere, neue Perspektiven und Potenziale entwickeln und im beruflichen und persönlichen Alltag integrieren können.

Seminar-Zeiten

08:30 – 12:30 Uhr und 13:30 – 16:30 Uhr

Ablauf – 1. Tag

Einstimmende Gedanken, Gruppenprozess, Einführung in die Thematik, Körperübungen, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Besinnungsübungen, wahrnehmungs-, gruppen- und problemzentrierte Spiele zum Thema: Standortbestimmung/Ist-Zustand, Rückblick/Ausblick, meine Work-Live-Balance unter die Lupe genommen

Ablauf – 2. Tag

Einstimmende Gedanken, Gruppenprozess, Impulsreferate, Körperübungen, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen; Fürsorge tragen für das eigene „Gesundsein – Gesundbleiben – Gesundwerden“ Bearbeiten von belastenden Situation, Bewusstwerden der eigenen Einstellung/Haltung und entwickeln von lösungsorientierten Strategien, Entspannungsverfahren, ressourcenstärkende Methoden erfahren, das Wissen sichern und den Transfer in den Lebens-Arbeits-Alltag nachhaltig gewährleisten, Auswertung des Seminars

Wichtig: Bitte Decken, Bodenmatte, bequeme Kleidung, mitbringen

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Konfliktmanagement

Kompetenter Umgang mit herausfordernden Situationen
2-Tages-Seminar

Teilnehmer

MitarbeiterInnen im Team

Methoden

Kreative Methoden, Rollenspiele, Körperwahrnehmungen, Vortrag, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Bearbeitung von problematischen Situationen aus dem Berufsalltag

Ziele

Im täglichen Umgang mit Arbeitskollegen, anderen Berufsgruppen, und Kunden entstehen häufig Konflikte. Das Seminar bietet die Möglichkeit sich mit den Entscheidungs- und Konfliktsituationen aus dem Berufsalltag zu befassen.

Ziel ist, unter Einbeziehung der Erlebnis- und Handlungsebene, eine Zunahme sozialer Kompetenz, vor allem eine Zunahme der Handlungskompetenz in Konfliktsituationen zu ermöglichen.

Verdeutlichung der Fülle der Erlebnismöglichkeiten einer Person in einer Problemsituation, Bereicherung des eigenen Erfahrungsbereiches, Steigerung der Empathie, Analyse von problematischen oder frustrierenden Situationen, Erlernen unterschiedlicher Verhaltensmöglichkeiten, Kennenlernen der damit verbundenen Konsequenzen, Korrektur kommunikationsstörender Verhaltensweisen, Kennenlernen handlungsleitender Motive für einen Konflikt, Klärung individueller Beweggründe, Kennenlernen unterschiedlicher Argumente im Rahmen einer Gesprächsführung, Stärkung bei zu großer Angst oder fehlendem Mut ein Gespräch zu führen, Erkennen der Bedeutung des Zusammenspiels von Inhalt, Form und Verhalten für eine wirksame Gesprächsführung, Erfahren der Gründe für eine Kommunikationsstörung, Kennenlernen unausgesprochener Gedanken und Empfindungen (gefühlsmäßige Reaktionen).

Dieses Wissen ermöglicht ein neues Verständnis und hilft weitere Strategien im Umgang mit Konfliktsituationen zu entwickeln.

Seminar-Zeiten

09:00 – 12:30 Uhr und 13:30 – 17:00 Uhr

Ablauf – 1. Tag

Impulsreferat zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Selbst- und Fremdwahrnehmung zum Seminar, Eigen- und Fremdreflexion, Austausch und Sammeln von Konfliktsituationen aus dem Berufsalltag, hindernde und Fördernde Aspekte in Konfliktsituationen, eigene Haltung im Umgang mit Konflikten, Bedeutung von Konflikten, Interaktionsspiele, Interventionsstrategien im Umgang mit Konfliktsituationen, Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken, Analyse des eigenen Kommunikationsprofils, Tagesauswertung

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Konfliktmanagement – Fortsetzung

Kompetenter Umgang mit herausfordernden Situationen
2-Tages-Seminar

Ablauf – 2. Tag

Impulsreferat, Gruppenprozess, fortführendes Bearbeiten von Konfliktsituationen und deren Bewältigung, gewinnbringende Handlungsstrategien entwickeln, Selbst- und Fremdwahrnehmung, Deeskalationsverhalten in Konfliktsituationen, problemzentrierte Spiele, Motivklärungen, Verhaltensmodifikationen, Transfer in die Praxis sichern, Abschluss und Auswertung – Gruppenprozess

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Kundenorientiertes Telefonieren

Professionelle Kommunikation (non-)verbal führen

„Gespräche, insbesondere Telefongespräche führen kann doch jeder!“ Die Praxis zeigt uns etwas anderes auf: Viele unzufriedene Kunden, meist noch offene Fragen nach dem Kontakt, oftmals unnötige und lästige Rückrufe.

In jedem Kontakt mit Kunden, aber auch mit Mitarbeitern und Vorgesetzten geht es um den Eindruck den wir hinterlassen. Davon hängt unser (auch finanzieller) Erfolg der Beziehung ab. Kompetente Kommunikation, von Angesicht zu Angesicht oder via Telefon, schafft Vertrauen.

Damit ist das professionell geführte Gespräch ein wirkungsvolles Instrument zur Kundengewinnung und Kundenbindung. Durch effiziente und reibungslose Zusammenarbeit mit Kollegen, Vorgesetzten und Kunden schaffen Sie sich Erfolgserlebnisse und Zufriedenheit.

Dieses Seminar möchte Ihnen Techniken vermitteln, um Ihren methodischen „Werkzeugkoffer“ in der Beziehungsgestaltung zu Ihren Kunden, Kollegen, Vorgesetzten und Geschäftspartnern zu erweitern.

Viel Freude am werken – oder wie schon Erich Kästner sagte: **„Es gibt nichts Gutes außer man tut es“**

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Mobbing

Handlungsstrategien im Umgang mit dauernder Bedrängung im Berufsalltag
2-Tages-Seminar

Teilnehmer

MitarbeiterInnen in allen Bereichen einer Institution

Methoden

Kreative Methoden (z. B. malen, Improvisationen etc.), Meditation, Rollenspiele, Körperwahrnehmungen, Vortrag, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten, Selbst- und Fremdrelexion, Besinnungsübungen, Bearbeiten von problematischen Situationen aus dem Berufsalltag – Fallbeispiele.

Ziel

„Mobbing“, das ist nicht die tägliche Frotzelei, die kleine Feindseligkeit oder der gelegentliche Konflikt mit Kollegen oder Vorgesetzten. Mobbing ist das häufige und wiederholte systematische Schikanieren eines Einzelnen über einen längeren Zeitraum hinweg mit dem Ziel, den Angegriffenen auszugrenzen (Meyers großes Tb, 1992).

Ziel des Seminars ist Kenntnisse über Mobbing zu gewinnen, Definition und Einschätzung, Strategien gegen Konflikte am Arbeitsplatz zu entwickeln, Risiken für das Auftreten von Mobbing zu erkennen, Interventionen gegen Mobbing zu wissen – prophylaktische Maßnahmen ergreifen und einsetzen können.

Ablauf – 1. Tag

Gruppenprozess, Reflexion von Mobbing-Situationen (eigen-, fremd- und institutionelle Anteile), Täter-/Opfer-Dynamik, Einzel-, Partner- Gruppenübungen zum Thema Macht, Einfluss und Konkurrenz, Selbst- und Fremdrelexion, Auswertung

Ablauf – 2. Tag

Gruppenprozess, Umgang und Entwicklung von Strategien, um mit Konfliktsituationen umzugehen, Erkennen der Risiken für das Auftreten von Mobbing (Institution, Team, Eigenverhalten), Einschätzen von Verhalten – Motive und Strategien, welche Mobbing begünstigen, Interventionen gegen Mobbing erproben, prophylaktische Maßnahmen gegen Mobbing ergreifen können, Auswertung (schriftlich und mündlich) des Seminars

Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte

Professionelles Verhalten in Stresssituationen

Arbeitsfeld in Zeiten der Wandlung und Neuorientierung
2-Tages-Seminar

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Team/interdisziplinär

Ziel

Die Veränderungen der sozialen, ökonomischen, strukturellen und personellen Gegebenheiten als Chance für das Entstehen innovativer Prozesse und als Herausforderung zur persönlichen und beruflichen Entwicklung zu verstehen.

Nutzen

- ▶ Neue Lösungsmodelle und -ideen entwickeln
- ▶ Persönliche Ressourcen entdecken
- ▶ Voraussetzungen für innovative Prozesse im Team schaffen
- ▶ Gewinnbringende Strategien für eine (interdisziplinäre) Zusammenarbeit anwenden
- ▶ Visionen entwickeln und zielversiert umsetzen

Methoden

Kreative Methoden: wie z.B. Malen, Bewegung, Musik, Körperübungen, Meditation usw.

Besinnungsübungen, wahrnehmungs-, gruppen- und problemzentrierte Spiele, Wandermeditation, Impulsreferate, Interaktionsspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbst- und Fremdwahrnehmung, Testverfahren

Ablauf – 1. Tag

- ▶ Begrüßung, Meditation, Besinnungsübung, Körperwahrnehmung, Gruppenprozess
- ▶ Kennenlernrunde, Abklären der Erwartungen, Wünsche und Befürchtungen
- ▶ Wahrnehmungszentriertes Spiel aus dem Lebensbereich Arbeit und Beruf (Verdeutlichen der Spannung zwischen individuellen Bedürfnissen und beruflichen Anforderungen), Auseinandersetzung mit der eigenen Unzufriedenheit/Zufriedenheit im beruflichen Alltag
- ▶ Anforderungsprofil im Zeichen der Wandlung
- ▶ Professionelles Handeln mit Stresssituationen/Fallarbeit
- ▶ Hindernde und fördernde Faktoren erkennen und gewinnbringend nutzen können
- ▶ Tagesauswertung und Klären der Inhalte für den 2. Seminartag

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Professionelles Verhalten in Stresssituationen – Fortsetzung

Arbeitsfeld in Zeiten der Wandlung und Neuorientierung
2-Tages-Seminar

Ablauf – 2. Tag

- ▶ Meditation, Besinnungsübung, Rückblick/Ausblick zur Tagesstruktur
- ▶ Work-Live-Balance-Konzept kennen lernen
- ▶ Testungen zum individuellen Stress-Niveau
- ▶ Disstress lernen zu dosieren und Eustress fördern
- ▶ Motivation-Frustration-Spirale beeinflussen
- ▶ Ärgerinventurliste und deren Auswirkungen
- ▶ Stressprophylaxe
- ▶ Kennenlernen von Entspannungsverfahren (prog. Muskelentspannung nach Jacobsen, autogenes Training nach Schultz, Phantasieren)
- ▶ Entwickeln von Zielen und deren Umsetzung in den Alltag
- ▶ Bewusstwerden geplanter oder unvollendeter Vorhaben und Sensibilisierung für die Bedeutung kleiner Schritte zur Verwirklichung
- ▶ Wissenssicherung und Transfer in den Berufsalltag – Seminaarauswertung

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Selbstmanagement

Meine beruflichen Stärken kennen und gewinnbringend einsetzen
2-Tages-Seminar

Zielgruppe

Führungskräfte und/oder Mitarbeiter im Team

Ziele

Selbstmanagement ist eine Schlüsselkompetenz, die uns erfolgreich unterstützt unsere beruflichen Ziele zu finden und zielstrebig zu verfolgen, unsere Arbeit perfekt zu organisieren, Zeit richtig nutzen, mit anderen effektiv zusammenzuarbeiten oder unsere kommunikativen Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Ob als Führungskraft oder Mitarbeiter – im betrieblichen Alltag merken wir, dass ein unkoordinierter Arbeitsstil viel Geld, Zeit, Nerven und Motivation kostet.

Nutzen

- ▶ Unterstützung erhalten, um Ihren Arbeitsalltag in den Griff zu bekommen
- ▶ Ihre beruflichen Ziele zu erreichen
- ▶ Kritische Selbstanalyse und Standortbestimmung zu ermöglichen
- ▶ Tipps, Anregungen und Lösungen für ihre Berufspraxis zu nutzen

Methoden

Kreative Methoden: Malen, Musik, Bewegung, Entspannungsverfahren, Meditation, Besinnungsübungen

Wahrnehmungs-, gruppen- und problemzentrierte Übungen, Impulsvortrag, Interaktionsspiele, Testverfahren, Selbst- und Fremdwahrnehmungsübungen Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Impulsvorträge

Seminarzeiten

09:00 – 12:30 Uhr und 13:30 – 17:00 Uhr

Ablauf – 1. Tag

- ▶ Einstimmende Gedanken zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Besinnungsübungen
- ▶ Analyse des Ist-Zustandes
- ▶ Wie Sie Ihre Ziele finden und verwirklichen
- ▶ Wie Sie Ihre Zeit richtig managen
- ▶ Tagesauswertung

Ablauf – 2. Tag

- ▶ Einstimmende Gedanken zur Seminarthematik, Gruppenprozess, Besinnungsübungen
- ▶ Wie Sie effektiv mit anderen zusammenarbeiten
- ▶ Wie Sie Ihre kommunikativen Fähigkeiten ausloten
- ▶ Wie Sie Ihren Arbeitsplatz perfekt organisieren
- ▶ Transfer in den Berufsalltag, Seminaerauswertung

Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte

Selbstschutz – Selbstfürsorge

2-Tages-Seminar

„Aggressive verändern, heißt ihnen Sprechen beizubringen“. Dieser verkürzte Lehrbuchsatz benennt zugleich ein bedeutsames Motiv, welches sich oft hinter Aggression verbirgt und auch die Schwierigkeit im praktischen Umgang mit ihr.

In diesem Seminar gehen wir der Frage nach: „Was ist eigentlich Aggression?“ Es soll ein konkretes Verständnis vermittelt werden, aus welchen Motiven heraus Aggression und Gewalt entstehen.

Was heißt das praktisch?

Wie gehe ich selbst mit Aggression und hoch belastenden Situationen im Arbeitsalltag um?

Wie schütze ich mich?

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus medizinischen/pflegenden/beratenden Berufen

Inhalte und Ziele

- ▶ Erfahrungsaustausch aus der Berufspraxis
- ▶ Selbst- und Fremdwahrnehmung:
- ▶ Theoretische Ansätze
- ▶ Hintergründe/Motivklärungen von Aggression
- ▶ Auslösende und verstärkende Faktoren
- ▶ Handlungsstrategien und -ansätze
- ▶ Interventionen zur Deeskalation
- ▶ Präventionsmaßnahmen
- ▶ Umgang mit eigenen Aggressionen
- ▶ Kommunikation und Gesprächsführungstechniken
- ▶ Einzel-Partner-Gruppenübungen, Interaktionsspiele
- ▶ Praxisbeispiele – Transfer in den Berufsalltag
- ▶ Wissenssicherung – Evaluation

Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte

Wertschätzung und Wertschöpfung – ein Widerspruch?

2-Tages-Seminar

Wertschätzung ist eine Grundhaltung. Diese Haltung bezieht ein und grenzt nicht aus. Sie richtet sich auf mich selbst und auf mein Gegenüber, auf meine Bedürfnisse und die der anderen.

Wertschätzung schafft eine Kultur der Begegnung, die von einer Haltung der Achtsamkeit geprägt ist, welche sich auf menschliche Grundbedürfnisse im beruflichen und privaten Alltag ebenso erstreckt wie auf die natürliche Mitwelt. Nur wenn es uns gelingt mit Hochachtung, Vertrauen und Anerkennung aufeinander zuzugehen, wird sich etwas ändern.

Zielgruppe

Mitarbeiter/innen im Gesundheitsbereich

Ziel

Wertschätzender und von Achtsamkeit geprägter Umgang mit

- ▶ sich selbst
- ▶ den Mitarbeitern
- ▶ Teamkollegen
- ▶ Kunden/Patienten/Angehörigen
- ▶ der Mitwelt gegenüber

Nutzen:

- ▶ Wertschätzung begründen – erfahren und lernen – ausdrücken – fördern
- ▶ Kultur der Wertschätzung fördern und stärken
- ▶ Handwerkszeug erhalten zum wertschätzenden Umgang
- ▶ persönliche Ressourcen erfolgreich einsetzen
- ▶ Voraussetzungen für innovative Prozesse schaffen
- ▶ Strategien für eine wertschätzende Zusammenarbeit anwenden
- ▶ Ziele entwickeln und erfolgreich in den Berufsalltag integrieren
- ▶ Verfahren, Techniken, Rituale umsetzen

Methoden:

Besinnungsübungen, wahrnehmungs-, gruppen- und problemzentrierte Spiele, Impulsreferate, Interaktionsspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbst- und Fremdwahrnehmung, Testverfahren

**Soziale Kompetenzen:
Beispielhafte Trainingsinhalte**

Zeitmanagement

Eigenen Ressourcen (wieder) entdecken und gewinnbringend nutzen

Ziele

- ▶ Erfolgreiches Zeitmanagement gestalten
- ▶ Zeitfresser erkennen
- ▶ Eigene „Goldadern“ für sich und andere gewinnbringend einsetzen

Inhalt

Selbst- und Fremdwahrnehmung, eigene Ressourcen kennen – fördern – entwickeln, Optimierungsstrategien implantieren, Kreativität und Phantasie steigern, Zufriedenheit, Integrität und Lebensfreude erweitern

Methoden

Impulsvortrag, Interaktionsspiele, Testungen, individuelles Zeitmanagement erstellen, Falldarstellungen aus der Praxis bearbeiten – lösungsorientiertes Arbeiten ermöglichen