

# Kompetenz- training

Module 1, 2 und 3

Das Fundament für Ihren Erfolg  
**Kompetenztraining Module 1, 2 und 3  
2012**

tel: +43 (0)6234 200 21 | fax: +43 (0)6234 200 09 | [www.kl-beratung.com](http://www.kl-beratung.com)



Coaching  
Training

#### **Kompetenztraining 1·2·3**

Konflikttraining  
Effiziente Gesprächsführung  
Team- und Gruppentraining  
Effiziente Meetings führen

**kl** - beratung  
veronika kolb-leitner

## „Gstandenes“ selbstsicheres Auftreten - sich beim Reden selber Vertrauen und wohlfühlen

### Trainingsziele Modul 1

- Selbstbewusstes, natürliches Auftreten: Ich bin Ich = ein „Original“
- Stärkung der Präsenzwirkung
- Zielgerichtete, professionelle Dialoge führen und sich „wohlfühlen“ im Gespräch
- Soziale Kompetenz
  - Die Fertigkeit, Beziehungsqualität im gesamten Prozess positiv zu stärken
  - Bewusstes Wahrnehmen der Stimmung des Gesprächspartners und sich selber gut „abgrenzen“
- Emotionale Fitness: Eigene Emotionen, Gefühle und Kompetenzen wahrnehmen und als Ressource nützen, Selbststeuerungskompetenz erhöhen
- Selbstbild und Fremdbild wahrnehmen

### Trainingsinhalte Modul 1

- Dialogwerkzeuge fokussiert erarbeiten und gezielt im Alltag einsetzen (Nonverbale und verbale Fertigkeiten, Blick, Stimme, Mimik/Gestik, die Kraft des gesprochenen Wortes, wertfreies bewusstes Zuhören)
- Sprache schafft Wirklichkeit: Wirkungskraft des damit verbundenen Wortes auf die Emotionen/Gefühle des anderen und die Konsequenzen in der Beziehungs- und Gesprächsdynamik
- Wertschätzung und Respekt ausdrücken – als Werte-haltung, um sich gegenseitig positiv zu stärken
- Wechselwirkung im Dialog bewusst steuern und proaktiv handeln (Spiegelneuronen, Wahrnehmung des Umfeldes)
- Mut zum Original fördern
  - Eigenes Selbstbild neu gestalten
  - Aktivierung der Vernetzung:  
Denken (ich/andere)  
Emotionale Stimmung  
Körperliches Wohlfühlen
- Systemisches Selbstmanagement: Emotionen als Unterstützer und Innenrevisor erkennen, beachten und nützen
- Konstruktives Feedback geben und ressourcenorientierten Umgang mit Kritik anwenden.

#### „Goodies für Modul 1“

### Nordic Walking

Einheit mit unserem geprüften  
Sportcoach Marc Hemelrijk.

Eye-catcher-Erinnerungsmails  
an jede(n) TeilnehmerIn.

### Statements unserer Kunden

**Mag. Günther Huber.** Das war das beste Seminar, von dem ich wirklich persönlich profitiert habe!  
(18. Oktober 2011)

**Eveline Fuchs.** Zusätzlich zu fachlicher Kompetenz der Trainerin, Schaffung angenehmer Atmosphäre! Sehr viel besser als vergleichbare Seminare!  
(8. Februar 2011)

## Zielfokussierte Gesprächsführung - Menschen einschätzen können

### Trainingsziele Modul 2

- Individuelle Verhaltensanalyse (Stärken/Schwächen) nach dem DISG-Persönlichkeitsprofil
- Verständnis für unterschiedliche Verhaltens- und Denkmuster anderer entwickeln
- Menschen gut einschätzen können - eigene Kooperationskompetenz entwickeln
- Professionelle Gesprächsführung auch in schwierigen Situationen
- „Souveränität“ und „Profil“ bei emotionalen Angriffen zeigen und die Angriffe konstruktiv auflösen
- Spontaneitäts- und Kreativitätssteigerung

### Trainingsinhalte Modul 2

- Unterschiedliche Verhaltenstendenzen, Stärken/Schwächen, Motive, Glaubenssätze, Wertevorstellungen wahrnehmen (nach dem DISG-Modell)
  - Argumentationen typenfokussiert erarbeiten
  - Die möglichen Konfliktpotentiale im Alltag erkennen
  - Beziehungsqualität in Passung des DISG-Typen verstärken
- „Gute Gründe“ von anderen ernst nehmen: Als Bereicherung erleben und im Entscheidungsfindungsprozess gewinnbringend nutzen
- Werkzeuge und Methoden für Gesprächsführung kennen und anwenden:
  - Vorbereitung/Drehbuch/Leitfaden durch das Gespräch
  - Klare Zielformulierung (SMART-Modell) inkl. Umsetzungssicherung
  - Fragetechniken (Lösungsfragen, Problemfragen, Konkretisieren, etc.)
  - Ich-Botschaft, Normalisierung, Paraphrasierung, Wertschätzen/Anerkennen, Offenlegen
  - Wertfreies Zuhören (Angebote wahrnehmen, gute Gründe erhören, Bedürfnisse hinter Aussagen bemerken, auf Schlüsselwörter achten)
  - Vermeidung von Kränkungen in Gesprächen
- Werkzeuge zur Differenzierung von echten und selbstgedachten/interpretierten „ergreifenden Aussagen“ und die einhergehende kooperierend/gelassene Gesprächsführung
  - Echte Angriffe ernst nehmen und keine eigene Angriffsfläche bieten
- Improvisationstechniken (szenische Übungen, etc.): Raus aus der Komfortzone – Schritte aus der Gewohnheit und Ungewöhnliches tun, bei dem die eigene Flexibilität gefordert und gefördert wird (das macht auch noch Spaß!)

„Goodies für Modul 2“

### Improvisations- theater

mit Günther  
Weiß (Impro-Trainer).

Eye-catcher-Erinnerungsmails  
an jede(n) TeilnehmerIn.

### Statements unserer Kunden

**Fa. Fill Metallbau Gesellschaft mbH:**  
**Mag. Christina Wurm, Leitung Personal**

Sehr unkonventionelles Training voller Leidenschaft fernab vom Mainstream! Du hast es geschafft mich vom ersten Moment an zu fesseln und es war nie fad!!  
(14. November 2011)

## Konfliktmanagement - die Chance zur Effizienzsteigerung

**NEU!**

### Trainingsziele Modul 3

- Soziale Konflikte - Ich und meine Umgebung
- Konfliktdiagnose: Konfliktsignale und -dynamiken erkennen und zuordnen können
- Funktionen von Konflikten realisieren und die eigenen diesbezüglichen Ambivalenzen hilfreich managen
- Eigenes ziel- und lösungsfokussiertes Konfliktverhalten auch in sehr „heißen“ Phasen bewahren und dazu auch noch respektvoll kommunizieren
- Kreativitätsmethoden für Lösungsfindungsprozesse
- Werkzeuge und Methoden für Konfliktdeeskalation als
  - Konfliktbeteiligter
  - Konfliktvermittler
- Innere Konflikte als Steuerungselement nützen, Methoden und Tools zur Bearbeitung und Auflösung innerer Konflikte

### Trainingsinhalte Modul 3

- Konfliktanalyse: Eskalationstreppe, Konfliktarena, Konfliktlandkarte, Funktionen von Konflikten, systemische Sichtweise von Konflikten
- Konfliktvorbeugung & Symptome; Frühwarnsysteme erkennen
- Konfliktverhalten: Eigenes klassisches Konfliktverhalten analysieren und eine neue hilfreiche Strategie entwickeln, die in der „Situation“ standhält (kognitive-emotionale-somatische Neupositionierung)
- Konflikte in Teams/Gruppen: Teamkonfliktdiagnose und die besondere Rolle als Führungskraft
- Methodischer Werkzeugkoffer:
  - Strukturierter Leitfaden (als Beteiligter/Vermittler)
  - Kommunikations-Tools und -Methoden (Frage-techniken; systemisches Ausgleichsprinzip, etc.)
  - Angemessener Humor im Konflikt
  - Kreativitätsmethoden (Hüte & Co)
- Selbstmanagement innerer Konflikte

#### „Goodies für Modul 3“

### Walking in your shoes

Innere Konflikte auflösen  
mit Johanna Mayrhofer.

Eye-catcher-Erinnerungsmails  
an jede(n) TeilnehmerIn.

### Statements unserer Kunden

werden erst nach Ablauf des neuen Moduls vorliegen.

Erst im Dezember 2011 eingeführt, dürfen wir uns bereits über zahlreiche Anmeldungen zum dritten Modul unseres Kompetenztrainings freuen. Wir erwarten Ihre Reaktionen mit Spannung und freuen uns auf Ihr Feedback!

### Das ist uns besonders wichtig

- Hohe Umsetzbarkeit der Inhalte im berufsbezogenen Alltag
- TeilnehmerInnen, die neue Werkzeuge verstehen und anwenden
- Humor

### Zielgruppe des Trainings

- Menschen, die das Unternehmen nach Innen und Außen repräsentieren
- Personen, die professionell auftreten wollen
- Junge PotentialträgerInnen
- Führungskräfte und TeamleiterInnen

### Unsere Ausbildungsstandards

- Konsequente Praxisorientierung
- Learning by doing
- Fundierter, wissenschaftlicher Hintergrund
- Optimale Gruppengröße mit max. 16 Personen
- Anwesenheit von mind. 80 % aller zu absolvierenden Stunden erforderlich

### Ihr Trainer-Team



**Veronika Kolb-Leitner, MSc.**  
Lehrtrainerin und Lehrcoach.  
Geprüfte Unternehmensberaterin (CCM). Zertifizierte Wirtschaftstrainerin (CCT). Systemischer Coach. Supervisorin. Reteaming Coach. Studium Psychologie. Geschäftsleitung von kl-Beratung.



**Marc Hemelrijk**  
Nordic Walking, Modul 1.  
Personal Fitnesstrainer, dipl.  
Fitness- und Gesundheitstrainer, dipl.  
Mountainbike Guide.  
[www.betrained.cc](http://www.betrained.cc)



**Günther Weiß**  
Improvisationstheater, Modul 2.  
Systemischer Coach.  
Improvisationstheater-Trainer.  
Ausbildung zum Spielleiter des OÖ. Theaterverbandes.  
Wirtschaftstrainer.



**Isabella Grohs**  
Assistenz der Geschäftsleitung & Administration.  
Ansprechperson für alle Fragen und Anliegen.



**Johanna Mayrhofer**  
Walking in your shoes, Modul 3.  
Selbstständige Unternehmerin.  
Systemischer Coach.

