STEPHAN AUSSERSDORFER

SEMINARE · TRAINING · BERATUNG

# Communication Mastery

## INFORMATIONSBROSCHÜRE

www.Stephan-Aussersdorfer.de

# Seminarbeschreibung Communication Mastery

## Warum ist ein Kommunikationstraining wichtig?

Immer wieder gibt es Streit zwischen Ihren Mitarbeitern oder zwischen Abteilungen? Sie haben Mitarbeiter, die ihren Führungskräften nicht richtig zuhören? Die Leute reden einfach nicht richtig miteinander? Das alles ist Sand im Getriebe Ihres Unternehmens. Die Folgen: Ihre Kosten steigen, Projekte erreichen nicht ihr Ziel, Ihre Kunden leiden. Wie sollen Sie da gegen starke Wettbewerber Marktanteile ausbauen? Kann ein Kommunikationstraining da helfen? Ja, kann es!

In fast jedem der über hundert Gespräche, die Sie jeden Tag führen, wollen Sie etwas erreichen. Ob Sie mit Kunden reden, mit Lieferanten verhandeln, mit einem Mitarbeiter ein Kritikgespräch führen oder von Ihrem Chef persönliche Unterstützung benötigen. Oft steht ja richtig viel auf dem Spiel. Wie viel verlieren Sie hier durch Kommunikation, die ihre Wirkung verfehlt? Die Lösung: ein starkes Kommunikationstraining, mit dem Sie die Wirkung aller Gespräche im Alltag verbessern! Steuern Sie gegen: Mit einem exzellenten Kommunikationstraining für das ganze Team.

Kommunikationstrainings sind spannend und lehrreich zugleich. Durch die vielen praktischen Beispiele erkennt "man" sich wieder - und kann von dem vermittelten Wissen sowohl beruflich als auch privat profitieren.

## Was ist der Nutzen für Unternehmen?

Wie viel schneller wären Ihre Projekte am Ziel, wenn die Kommunikation im Alltag richtig funktionieren würde? Wie viel Kosten würden Sie sparen? Wie viel besser wären Ihre Lösungen, wenn in entscheidenden Gesprächssituationen, plötzlich alle lösungsorientiert zusammenarbeiten würden?

## Ein firmeninternes Seminar verschafft Ihnen Wettbewerbsvorteile:

Neue Produkte sind schneller am Markt, neue Strategien schneller umgesetzt, weil die Kooperation funktioniert. Sie erhalten bessere Lösungen, weil sich alle beteiligen und weil auch in schwierigen Gesprächs-situationen Expertenmeinungen berücksichtigt werden.

Projekte bleiben im geplanten Budget, in der vorgegebenen Zeit und erreichen die geforderten Qualitäten. Experten wissen es schon lange: Der entscheidende Erfolgsfaktor für Projekte ist die richtige, offene Kommunikation.

## Nach einem Training mit uns haben Sie schnell im Wettbewerb die Nase vorn:

- Informationen können besser und gezielter vermitteln werden
- Wenn die Kommunikation in Ihrem Unternehmen funktioniert, erreichen Sie bessere Resultate in allen Bereichen
- Geringere Kosten, schnellere Ergebnisse, höhere Qualität, Wettbewerbsvorteile
- Starkes Teamwork: Endlich arbeiten alle ergebnisorientiert miteinander und in die gleiche Richtung
- Erfahrungen und Wissen der Mitarbeiter können besser aktiviert werden.
- Vermeiden von Missverständnissen, Fehlern, Reklamationen und Nacharbeiten
- Vermeiden von Konflikten und gegenseitigen Schuldzuweisungen, weil im Vorfeld eindeutigere Informationen vermittelt werden, die eindeutiger verstanden werden

- Frühzeitiges Erkennen von Problemen, weil die Kommunikation der Mitarbeiter bewusster geführt wird
- Verbesserungsprozesse können effektiver eingeleitet werden
- Erfolgreiche Gesprächsführung verbessert das Betriebsklima
- Mit erfolgreicher Kommunikation wird die Arbeitszufriedenheit und damit die Arbeitsergebnisse der Mitarbeiter gefördert.

Wirksame Kommunikation ist keine Frage der Rhetorik, sondern der persönlichen Beziehung! Durch reibungslose Zusammenarbeit bekommen Sie die wichtigen Ergebnisse schneller. Durch gute Gesprächsführung, besseres Verstehen der nonverbalen Kommunikation, entstehen weniger Missverständnisse. Durch besseres Konfliktmanagement und weniger Streit, sinken die Fehlerquoten und die Qualität Ihrer Ergebnisse steigt. Durch bessere Kommunikationsfähigkeiten haben Sie weniger Reibungsverluste und verringern Sie Ihre Kosten.

## Was ist der Nutzen für Mitarbeiter?

- Grundlegend theoretisch und praktische Auseinandersetzung mit dem Thema Gesprächsführung und dem eigenen Kommunikationsverhalten
- Erlernen und Anwenden von praxiserprobten Gesprächstechniken und Werkzeugen
- Ein Gespräch systematisch vorbereiten, strukturieren und steuern
- Erarbeiten von Lösungsansätzen für eine kooperative und konstruktive Gesprächsführung.
- Üben von konkreten Gesprächssituationen aus dem Arbeitsalltag
- Praktische Hinweise, um die Gesprächskompetenz zu verbessern.
- Konflikte in Gesprächen zielgerichteter entschärfen
- Erzielen von konkreten Ergebnissen in Gesprächen
- Selbstsicheres und selbstbewussteres Auftreten in Gesprächen
- Gespräche können gezielter geführt und vorbereitet werden
- Korrektes Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen

## Was Sie erwarten dürfen

- Individuell **auf Ihre Situation zugeschnittene** Intensiv-Trainings und Seminare
- Eine sympathische unbeschwerte Lernatmosphäre im Seminar mit **abwechslungsreichen Übungen**
- **Online eLearning-Plattform für den optimalen Lernerfolg**
- Hohe Professionalität und **100% zuverlässige** Leistung
- Interesse an nachhaltiger Veränderung und **Zielerreichung** der Trainingsteilnehmer
- **Nachhaltige Sicherung der Lerninhalte** über mehrere Monate Echtzeit-Lernbegleitung über **professionelle Onlinetools**
- Unternehmerisches Denken und Mitarbeiterorientierung in einer Person vereint
- Veränderungs-Knowhow durch NLP Ausbildung
- Innovative Coaching-Methoden (Hypno-Coaching, Physiognomik)
- Berücksichtigung der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse und anerkannter Kommunikationstheorien, z.B. Nonverbale Kommunikation und Körpersprache, Kommunikationsmodelle nach Friedemann Schulz von Thun, GFK Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall Rosenberg, Neurowissenschaften, Kommunikationspsychologie, Paul Watzlawick,

Sie werden nach den Seminaren nicht nur besser kommunizieren, Sie werden erfolgreicher arbeiten, mehr Freude im Team erleben und bereichernde Beziehungen zu Kollegen und Kunden aufbauen. Zahlreiche positive Stimmen unserer Seminarteilnehmer bestätigen Ihnen diese Wirkung.

# Themen der Communication Mastery

## Mögliche Themen für Ihr individuelles Training

- Hilfreiche Gesprächstechniken für mehr Wirksamkeit im Konfliktmanagement und in der Konflikt-Kommunikation
- Nonverbale Kommunikationsfähigkeiten und Körpersprache lesen und verstehen
- Coaching für wirksame Führungskommunikation
- Kommunikationstrainings und Teamcoaching für erfolgreiche Projektkommunikation
- Training für schriftliche Kommunikation, z.B. Techniken für Verkaufsbriefe, Ausdruck und Wirksamkeit für Kundenkorrespondenz und interne Kommunikation
- Verkaufstraining im Business: verbindlich und beziehungsfördernd
- Kommunikation und Gesprächsführung in schwierigen Gesprächen
- Besser Überzeugen mit wirksamen Sprach-mustern und Präsentation-Skills einschließlich Selbstpräsentation

## Weitere Themenschwerpunkte

- Erschwerte Kommunikation in der heutigen Berufswelt und im Privatleben
- Der Informationsaustausch im Unternehmen
- Information und Kommunikation
- Die Bedeutung von Information und Kommunikation für das Unternehmen
- Die Grundlagen der Kommunikation
- Wahrnehmungstest
- Ebenen der Kommunikation
- Jede Kommunikation erfolgt auf zwei Ebenen
- Sprache und Wirkung
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Die vier Arten der Wahrnehmung
- Effektives Sprechen
- Aktiv Hinhören
- Kontrolle und Feedback
- Negative Formulierungen positiv ausdrücken
- Partnerschaftliches Verhalten im Unternehmen
- Die Grundeinstellung zu mir und zu anderen
- Menschen und ihre Rolle
- Partnerschaftliche Gesprächsführung
- Kommunikationsmittel
  Körpersprache – Escheinung – Auftreten
- Killerphrasen
- Miteinander statt gegeneinander
- Vetrauen als Basis jeder Zusammenarbeit
- Verbesserung der Vertrauensebene
- Positiv Denken
- Der Mitarbeiter als innerbetrieblicher Kunde
- Verbesserung der inner- und außer-betrieblichen Beziehungen
- Zauberformel Beziehungsmanagement
- Klimatische Störungen bei Gesprächen
- Konstruktive Kritik / Gegenseitige Anerkennung
- Die fünf Todsünden im Umgang mit Kollegen
- Konfliktbewältigung
- Ursachen und Auslöser
- Vorgehens- und Verhaltensweisen zur Konfliktbehandlung
- Wenn der Kollege zweimal nervt
- Eigene Stressbewältigung
- Der Aktivitätenplaner
- Die „Zwei-Gewinner-Strategie“
- Von der Gewinner – Verlierer – Strategie zur partnerschaftlichen Verhandlungsführung
- Denken Sie dran
- Tages – Clearing
- Mein Vertrag

# Dieser Trainer begleitet Sie während des Seminars

## Stephan Aussersdorfer

**Beruflicher Werdegang**

- Ausbildung an der Tourismusfachschule in Innsbruck.
- Auslandsaufenthalte und Tätigkeiten in der Tourismusbranche
- Geschäftsführer und Manager von mehreren Gastronomiebetrieben
- Hypnosecoach - Ausbilder
- Physiognomiker - Seminarleiter
- NLP-Lehrtrainer
- seit 2005 Ausbildungen und Trainings
- Inhaber einer Praxis für Persönlichkeitsentwicklung
- Schulungen für mittelständische Unternehmen

Weitere Informationen:
www.Stephan-Aussersdorfer.de

**Privates**

- verheiratet
- Vater von drei Kindern
- Ich gehe gerne Radfahren, reise gerne, jogge und spiele Tennis.
- Am besten entspanne ich mich bei einem guten Buch und inspirierenden Gesprächen

**Spezialisierungen in der Trainertätigkeit**

- NLP Lehrtrainer
- Trainer für lösungsorientierte Hypnose und Physiognomiker
- Trainings seit 2005, Kommunikations- & Verkaufstrainings für Mittelständische Unternehmen
- Marketing und Existenzgründung für Trainer, Berater, Coaches

*„Unser Anspruch ist, Ihnen die Methode und Technik so zu vermitteln das Sie die neuen Strategien sofort anwenden können um ein erfolgreicheres und glücklicheres Leben führen zu können.“ - Vom Wissen zum Können!*

**Die Seminare können ohne Vorkenntnisse besucht werden!**

Wollen Sie uns kennen lernen?
Dann kommen Sie zu einem unserer Seminare.
Wissen ist das Eine – Erleben das Andere!

# Platz für Notizen

STEPHAN AUSSERSDORFER

SEMINARE · TRAINING · BERATUNG

Stephan Aussersdorfer
Seminare – Training – Beratung
Jahnweg 16 | 75323 Bad Wildbad | Deutschland

Telefon: 07081 955066
Telefax: 07081 955064
E-Mail: Stephan-Aussersdorfer@t-online.de
Web: www.Stephan-Aussersdorfer.de