



Kommunikation und Beziehungen in der Beratungsarbeit gestalten

Mein Gegenüber mitnehmen, Praxistransfer erreichen

Zielgruppe: Berater/innen und alle, die in ihrem Arbeitsumfeld Menschen mitnehmen möchten, um ihre Projekte umzusetzen und gemeinsam Ziele zu erreichen.

Man könnte lapidar sagen „Redest Du noch, oder überzeugst Du schon?“ Gute, klare und verständliche Kommunikation ist ein Kernelement erfolgreicher (Beratungs-) Arbeit. Denn: Themen, Ideen und Vorschläge verständlich zu kommunizieren, ist das Eine. Dass sie auch erfolgreich umgesetzt werden, steht auf einem ganz anderen Blatt. Eine wesentliche Voraussetzung dafür sind gute Beziehungen zwischen den Gesprächspartnern. Sie tragen dazu bei, sein Gegenüber besser zu motivieren, zu aktivieren und zu einer erfolgreichen Umsetzung zu führen. Für die eigene Arbeit bedeuten gute Beziehungen zudem ein positives Arbeitsklima sowie höhere Motivation und Leistungsfähigkeit.

Mit diesem Training lernen die Teilnehmer/innen Methoden einer beziehungsorientierten Kommunikation kennen. Sie trainieren unterschiedliche Gesprächstechniken und schärfen ihr Gespür dafür, wie sie ihre (Beratungs-)Gespräche professionell und zielführend gestalten. Es geht darum, meine (Beratungs-)Themen entspannt und transferwirksam beim Gegenüber/ beim Beratungskunden zu platzieren. Die Teilnehmer/innen bauen ihren individuellen Kommunikations- und Beratungsstil aus und erfahren, wie sie sich auf unterschiedliche Kundenpersönlichkeiten einstellen können.

Die Trainingsinhalte sind als CECRA-Modul 2 „Kommunikation und Beziehungsgestaltung in der Beratung“ gemäß IALB-Standard anerkannt.

Trainingsinhalte:

- Zielführende Kommunikation in beratenden Tätigkeiten
 - Kommunikationsmodelle
 - Kommunikationstechniken
- Aufbau und Struktur eines professionellen Beratungsgesprächs (Gesprächsleitfaden)
- Durch effektive Kommunikation Ziele erreichen
 - Arbeit mit Zielen
 - Umgang mit Einwänden und/oder Widerständen im Beratungskontext
- Bearbeitung individueller Fallbeispiele

Teilnehmerzahl: Max. 14 Personen

Termin: 20./21. Oktober 2020

Ort: Schloß Buchenau in Buchenau bei Fulda,
<https://www.schloss-buchenau.de>

Ihre Investition: Teilnahmepreis je nach Teilnehmerzahl (TN):
ab 255 Euro/ Person bei 14 TN bis 575 Euro/Person bei 6 TN,
zzgl. Kosten für Übernachtung und Verpflegung
sowie zehn Euro/Person CECRA-Zertifikatsgebühr
Das Training ist über die Bildungsprämie www.bildungspraemie.info sowie über die
verschiedenen Förderprogramme der Bundesländer förderfähig.

Ihr Trainer: **Wolfgang Kubutsch**



Freiberuflicher Trainer und Coach;
Trainingsschwerpunkte: Beratertrainings, Persönlichkeitsentwicklung, Ziel- und Strategieentwicklung, Arbeit mit Glaubenssätzen, Zeit- und Projektmanagement
Methodische Qualifikationen u.a.: Coach- und Change-Ausbildung, „The Work“-Ausbildung (bei Byron Katie), persolog (DISG)-Lizenz; Traineraus- und -fortbildungen, Berufspädagoge (IHK)
Autor des Leitfadens „Coaching in der Landwirtschaft“ (mit Thomas Fisel)

Ihre Ansprechpartnerin:
Marietheres Förster, AHA
Tel.: +49 (0) 228 / 9 19 29 -28
E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de