

Seminar Fit 4 Ziele & Feedback Programm

Ziel und Nutzen des Kurses

Nach dem 2-tägigen Seminar haben die TeilnehmerInnen:

- Wissen über eigene Werte und Rollen in der Unternehmung/Abteilung und Widersprüche bzw. Übereinstimmung mit denen der Mitarbeitenden
- Ihre Kommunikationsstärken erkannt und angewandt
- den Unterschied und die Wirkung von verschiedenen Gesprächsführungen erkannt
- erlebt, wie gute Gesprächsführung gelingt und die verschiedenen Bausteine gelernt
- verstanden, welche Kommunikationsmethoden in schwierigen Situationen eher funktionieren
- Bausteine erarbeitet für ihre künftigen Gespräche
- Die Kraft des positiven Bestärkens und kritisches Feedback als Wertschätzung gegenüber dem Gesprächspartner verstanden
- Erfahrungen und Tipps für Mitarbeitenden Gespräche ausgetauscht und erhalten
- Den Zusammenhang zwischen Coaching und Motivation erkannt und erlebt
- Coaching als Mitarbeiter-Gesprächsform erkannt
- Gelernt, wie sie von Ursachen- zu Ressourcen- und Lösungsorientierung gelangen

Ansprechsgruppe

- Führungskräfte (und allenfalls deren Mitarbeitenden)
- TeamleiterInnen
- Personalfachleute

Inhaltsidee

IIIIaitsidee	
Fit 4 Feedback – MA	Optimierung der Kommunikations-Fähigkeiten im
Gespräche hart und herzlich	Mitarbeiter-Gespräch
Tag 1	 Einstimmen: Agenda, Marktplatz-Vorstellung Ziele und Erwartungen Wahrnehmung = Wahrheit / Konstruktivismus Spiel (Hund und Katze oder Schere Werte und Rollen - ÜBUNG: Die Wertepyramide Die Führungsrollen – Kommunikationsgefässe
	Gesprächsformen – Feedback SituationenZiele von MA-GesprächenMITTAGESSEN
	 Die 3 Ebenen des menschlichen Ausdrucks Die 5 C der Kommunikation und deren Wirkung ÜBUNG: Überprüfen der 5 C in Ihrem Alltag Analysen und Diskussion Feedback – praktische und unpraktische Methoden ÜBUNG: Tierisches Feedback Debriefing

Tag 2	 Einstimmungsübung: "das Essen war?" Feedback über den 1. Tag anhand einer Metapher Voraussetzung zum Beurteilungsgespräch = Ziele ÜBUNG: Formulierungen und Knacknüsse Das Beurteilungsgespräch – hart & herzlich Schwierige Situationen meistern – oder Konflikte: das Salz in der Suppe! Das Förder- oder Coaching –Gespräch: vom SAGEN zum
	FRAGEN - Voraussetzungen für Coaching = "Gute" Ziele - Die Vorzüge und Methode von Coaching? MITTAGESSEN
	 ÜBUNG: Gesucht wird Das lösungsorientierte Modell Der Mitarbeitende als Partner - Ein neuer Führungsstil? Erkennen der MA-Potentiale und wie Sie seine Ressourcen lösungsorientiert einsetzen Von der Selbstanalyse zum Coaching von Anderen Der Coaching-Gesprächsverlauf Die Fragetechniken – Die "Wunderfragen" und wertschätzende Befragungen ÜBUNG: gegenseitig coachen MA-Entwicklung und Grenzen des Coaching
Place	- Transfer, Feedback, Ziele erreicht? Offen

Die Teilnehmenden sollen die verschiedenen Situationen aus ihrem Alltag beobachten und überprüfen und ihre Kompetenz in der Kommunikation und aktivem Hören erhöhen. Sie erfahren die Vorzüge von lösungsorientiertem Coaching und wertschätzender Gesprächserführung.

Nach 2 – 3 Monaten wird ein Transfer-Coaching von einer Stunde für jede/n TeilnehmerIn individuell zur Sicherung des Transfers in die Praxis und zur Förderung von Kontinuität im Thema und Erfahrungsaustausch empfohlen. Dieses soll die Umsetzung prüfen und die Möglichkeit zum Gedankenaustausch geben über pro's und con's des Erlebten, über aktuelle Situationen ihres Geschäftsalltages, im Sinne eines persönlichen Coaching.

Wenn Sie erkennen wollen welche Antriebskraft in offenem und wertschätzendem Feedback steckt; wenn Sie der Meinung sind, dass schwierige Situationen eine Chance für Sie darstellen und Sie Ihr Verständnis und Verhalten, Ihre Führungsqualität noch optimieren möchten, dann sollten Sie kommen! Es freut sich auf Sie.

winwith.dia-logue©

Corinne Hobi