

Kommunikation

&

Coaching^{4winners}

Präsentation

Mit Selbstsicherheit, Ausstrahlung,
grossem Selbstwertgefühl und in
einem authentischen Verhalten –
Kunden, Vorgesetzte und Freunde
erfolgreich erreichen.

www.4winners.ch

Was nicht in der Seele des Menschen ist,
kann nie von der Seele kommen.

Präsentationen müssen nicht langweilig sein.

Jede Präsentation steht und fällt mit der führenden Person und Organisation. Mit dem persönlichen Verhalten entscheidet die verantwortliche Person über Erfolg oder nicht Erfolg der Sitzung, des Seminars und über "to be or not to be".

Sie müssen sich bewusst werden, dass Sie schon mit der ersten Präsentation und den Interaktionen, Ihren persönlichen Grundstein für berufliche wie private Beziehungen legen. Ihre Präsentation setzt langfristige Meinungen ab und entscheidet über zukünftige -Aufträge, -Sitzungen und Seminare.

Sitzungen sind wichtig, nicht nur um die fach- und sachorientierten Fragestellungen zu lösen, Sitzungen sind auch die Orte, wo der Spiegel einer Organisations-Kultur und deren Klima sich fortsetzt. Sitzungen setzen Kenntnisse frei über: wie sich eine Organisation aufbaut, seine Produkte vertreibt, seine Leistungen erbringt und wie das Management sich und die Unternehmung führt.

Im Zentrum unserer Kommunikationsausbildung steht die ZEN orientierte Präsentation mit einer klaren Fokussierung auf die Kernaussage in der Botschaft. Das schlichte Design unterstützt uns in einer zeitlichen Effizienz mit der persönlichen Wirkung.

Erfolgspotenziale ZEN orientierter Präsentationen/Kommunikationen

Der Coaching-Prozess begleitet und unterstützt Sie als Verantwortlichen darin, sich zielsicher und mit grossem Selbstwert in die Entscheidungen einzubringen. Sie gewinnen vertiefte Erkenntnisse über Selbstführungs- und Verhaltensprozesse, die Sie befähigen, die Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Sie lernen Krisen zu erkennen und diese selbstsicher zu konstruktiven Erfolgspositionen zu entwickeln.

Das Gesicht der Unternehmung

Jedes Unternehmen, das seine Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich vermarkten will, ist auf ein professionelles Marketing und Markom mit kompetenten Mitarbeitenden angewiesen. Der Verkauf, Marketing und die Führungsverantwortlichen spielen dabei eine zentrale Rolle: Sie führen den Innendienst und unterstützen den Aussendienst.

Eine nicht unwesentliche Rolle in der Unternehmens- Kommunikation und Präsentation, kommt auch den Projektleitern und Service-Fachangestellten zu. Sie sind es, die die Kultur mit Ihrem Verhalten der Organisation nach aussen tragen und Präsentieren.

Sie sind angesprochen!

Für Führungspersönlichkeiten und angehende Führungspersonen, die ihre Kommunikation und Präsentation selbstkritisch überdenken und nachhaltig verbessern wollen. Als Leader werden Sie nicht nur an Ihrer Fachkompetenz, sondern vor allem auch an der Art und Weise, wie Sie Ihre Botschaften platzieren, gemessen.

Ihre Verantwortung

Als Führungsverantwortlicher sind Sie in der Lage, ihre Botschaft gezielt beim Zuhörer gut ankommen zu lassen. Ihre Konzepte und Strategien mit hoher Wirksamkeit zu präsentieren und mit viel Effekt beim Publikum zu platzieren. Sie verstehen es, das Publikum in die Kommunikation einzubeziehen und unerwünschte Zwischenfragen gekonnt zu umgehen. Sie kennen sich selbst und halten klaren Kopf auch in schwierigen Situationen. Sie bauen mit hoher Kognition an der nachhaltigen Kundenbindung und erahnen dank einer entwickelten Empathie Fragen im Voraus.

Ihr Gewinn

"Effektive Kommunikation und Präsentation" hilft Ihnen, Ihren Selbstwert, Ihr Selbstwertgefühl, Ihre Wahrnehmung und Ihr Bewusstsein gezielt einzusetzen. Diese Fähigkeiten führen zu höherer Verhandlungs- und Sozialkompetenz. Sie arbeiten effizienter und effektiver und optimieren Ihre Kommunikation und Ihre Beziehungen zu anderen. Daraus resultieren Erfolg und Zufriedenheit sowohl im beruflichen als auch im privaten Leben.

Der Prozess

„Was nicht in der Seele des Menschen ist, kann nie von der Seele kommen“
Sinngemäss nach diesem Zitat, starten wir die Ausbildung mit einem Coaching-Prozess, der zum Ziel hat, sich selbst besser kennen zu lernen.

Wir starten zusammen eine Reise zu Ihren Gedanken, Gefühle und zu Ihrem Selbstwert.

Die Prozess-Phasen enthalten folgende Schritte:

- Spontaner Einstieg (Ihre unmittelbaren Gefühle während oder nach einer Präsentation)
- Studium des Scripts, Praxis Übungen (theoretisch fundiert und praxisbezogen)
- Transfer der Theorie mit Unterstützung durch den Coach, (Selbst-) Führungs-Praxis

Dem Transfer wird ganz besondere Aufmerksamkeit geschenkt

Rolle des Coachs

Gute Selbstführung beruht auf gründlicher Selbst-Erkenntnis und tiefgründiger Selbst-Kenntnis. Der Coach unterstützt Sie dabei, Ihre momentane Selbstführung kritisch-konstruktiv zu hinterfragen und effektive wie auch effiziente neue Handlungsmöglichkeiten zu entwickeln.

Einmal bestimmte Ziele werden unnachgiebig verfolgt und konsequent umgesetzt. Der Coach hinterfragt zusammen mit Ihnen Ihr Verhalten, evaluiert mit Ihnen Handlungsalternativen und bringt sich dabei als neutraler Beobachter mit neuen Sichtweisen und unabhängigen Meinungen ein. Die im Prozess erzielten Resultate werden gemeinsam ausgewertet und kommentiert.

Inhalte Lehrgang Kommunikation und Präsentation

1. Die Basiskompetenzen in der Kommunikation
 - 1.1. Der Kommunikationsprozess
 - 1.2. Die Kommunikationsgrundsätze
 - 1.3. Die Sach- und die Beziehungsebene der Kommunikation
 - 1.4. Verbale und nonverbale Kommunikation
 - 1.5. Grundhaltung der konstruktiven Kommunikation
2. Kommunikationstechniken einsetzen
 - 2.1. Ich-Botschaften senden
 - 2.2. Aktives Zuhören
3. Das Führungsgespräch
 - 3.1. Die Gesprächsvorbereitung
 - 3.2. Die Gesprächsdurchführung
 - 3.3. Die Gesprächsnachbearbeitung
4. Das Feedbackgespräch
 - 4.1. Feedbackregeln anwenden
 - 4.2. Kurz-Feedbacks geben
 - 4.3. Warum brauchen wir das Feedback?
5. Das Verhandlungsgespräch
 - 5.1. Die eigene Haltung ist entscheidend
 - 5.2. Win-Win-Situationen in der Verhandlung
 - 5.3. Das Harvard-Konzept
 - 5.4. Der Verhandlungsleitfaden
6. Das Coachinggespräch
 - 6.1. Coachinggespräche führen
 - 6.2. Leitfaden für das Coachinggespräch
 - 6.3. Grenzen des Coachings
7. Präsentationen
 - 7.1. Damit der Funke überspringt
 - 7.2. Das Design und die Grundprinzipien
 - 7.3. Effekt der Überlegenheit des Bildes
 - 7.4. Die Balance in der Präsentation
 - 7.5. Nachbearbeitung der Präsentation
8. Präsentationstechnik
 - 8.1. Präsentationsmedien
 - 8.2. Rhetorik
 - 8.3. Die Persönlichkeit
9. Die Moderation
 - 9.1. Was ist Moderation?
 - 9.2. Moderator
 - 9.3. Moderation vorbereiten
 - 9.4. Moderation durchführen
 - 9.5. Moderation nachbearbeiten
 - 9.6. Methoden und Techniken
10. Problemlösungs- und Kreativitätstechniken
Der Problemlösungsprozess Ideenfindung durch Kreativitätstechniken

Investition & Plan

044 867 27 17

Kommunikation & Präsentation im Einzelunterricht

- 3 Coachings à je 90 Minuten,
- 5 Lektionen à 60 Min. Kommunikation und Präsentation (inkl. Lektion Videoaufzeichnung)

Gesamtdauer max. 3 Monate

- CHF 2'300.-- inklusive Praxis- und Fachbücher
Falls der Lehrgang beim Teilnehmer durchgeführt wird, stellt dieser die Räumlichkeiten.
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Bei Bedarf können individuelle Ausbildungsvarianten mit abgestimmten Investitionen verhandelt werden. Es gibt keine Grenzen, ausser die - die man sich selbst setzt.

" Man kann nicht nicht kommunizieren, denn jede Kommunikation ist Verhalten und genauso wie man sich nicht nicht verhalten kann, kann man nicht nicht kommunizieren."

Paul Watzlawick

Coaching^{4winners}

Robert E. Keller, dipl. Coach SKC
Coaching4winners
Püntweg 4
CH-8454 Buchberg

Tel: 044 867 27 17
M: 079 631 34 27

Anmeldungen nehme ich gerne direkt entgegen. In einem persönlichen Gespräch kann ich Ihnen jederzeit offene Fragen unverbindlich beantworten.