

Es wird in betrieblichen und institutionellen Zusammenhängen immer wichtiger, die Fähigkeit zur Verständigung, zur Mitteilung von Informationen zu entwickeln und zu erweitern. Ein Mensch, der diese Fähigkeiten besitzt, kann sowohl reden als auch zuhören; er hat Einfühlungsvermögen, um sein Gegenüber zu verstehen und gemeinsam Raum für Dialog zu schaffen.

I Design I

In Trainings und Seminaren werden Grundlagen der Transaktionsanalyse vermittelt und in ihrer Praxis für die betriebliche Kommunikation reflektiert. Spezielle Anwendung soll in Seminaren für Gesprächsführung, Verhandlungsführung und Moderation erarbeitet werden.

I Nutzen I

Das Erkennen dieser kommunikativen Kompetenz ist im beruflichen Alltag von größter Wichtigkeit. Die Mitarbeiter und Führungskräfte werden durch bewußten Umgang mit Kommunikation im Betrieb – im Gespräch mit Mitarbeitern, bei Verhandlungen und Konferenzen – lernen, größere Sicherheit im Kontakt zu anderen zu erlangen, ihre Wirkung auf andere bewußter wahrzunehmen und unterschiedliche Auffassungen zu einem produktiven Arbeitsergebnis zu führen.

Leitung Matthias Sell

- Geschäftsführer MMT und INITA gGmbH
- Coach und lizenzierter Management Consultant
- Lehrender Transaktionsanalytiker für die Bereiche Organisation, Beratung, Pädagogik und Psychotherapie (DGTA, EATA, ITAA)
- Lehrtrainer für Supervision und Coaching (EASC European Association for Supervision and Coaching)
- Trainings und Change-Management u.a. für 3M, Abbott, Bahlsen Group, Deutsche Messe AG, KWS, MRVZN, Nord LB, RMG, Solvay, Wabco, Vakzine, VW
- Trainer und Supervisor
- Psychologe M.A.



I Matthias Sell Management Training I

**Langensalzastraße 5
D-30169 Hannover
Tel.: 05 11 / 88 08 65
Fax: 05 11 / 80 57 00**

Wir sind erreichbar:

**Mo 10:00 - 16:00 Uhr
Di - Do 09:00 - 16:00 Uhr
Fr 09:00 - 13:00 Uhr**

**info@mmt-sell.de
www.mmt-sell.de**

MMT

Matthias Sell Management Training

I Kommunikation I



Kommunikation



| Kommunikation |

Ziel ist das Erlernen kommunikativer Kompetenz in unterschiedlichen Gesprächssituationen mit Hilfe von Konzepten aus der Transaktionsanalyse, z. B. Ich-Zustände, manipulative Spiele, Stroke-Konzept.

| Gesprächsführung |

Durch die Fähigkeit, Gespräche erfolgreich zu führen, erhöht sich die Sicherheit und berufliche Zufriedenheit der Mitarbeiter. Dies führt zu einem Arbeitsklima, das durch Freude, Wertschätzung und produktive Ergebnisse gekennzeichnet ist.

| Verhandlung |

Verhandlung ist eine spezielle Form der Gesprächsführung. Hier werden vor allem Gespräche behandelt, in denen es darum geht, abweichende und gegenläufige Positionen konstruktiv zu einem Ergebnis zu führen, das alle Beteiligten zufriedenstellt.

| Moderation |

In diesem Workshop geht es um die Leitungsfunktion in der Gesprächsführung: von der Moderation von Konferenzen über Moderation von Arbeitsgruppen-/Projektbesprechungen bis hin zur Moderation von Konfliktgesprächen. Es werden praxisbezogene Modelle der Transaktionsanalyse vorgestellt.

Workshops

| Kommunikation Basis Workshop |

In diesem Workshop wird ein Grundwissen über menschliche Kommunikation erworben. Wir lehren dabei die Konzepte der Transaktionsanalyse aber auch noch weitere, die ein Verständnis von relationalen Erfahrungen in der Kommunikation ermöglichen. Es werden dabei die Konzepte der angemessenen Aufmerksamkeit (Strokes), der angemessenen interaktiven Prozess-Steuerung (Spiele) sowie ein Grundverständnis zum Aufbau und Funktionsweise einer Person (Ich- und Beziehungs-Zustände) in der Kommunikation vermittelt.

| Kommunikation Aufbau Workshop |

In diesem Workshop werden die Grund- und Basis-Kenntnisse vertieft und weitergeführt. Dieser Workshop ist zwei Tage lang und bietet eine Stabilisierung des Grundwissens sowie die erweiterte praktische Anwendung vorhandenen Wissens. Auf diesem Ausbau - Workshop werden weitere Konzepte und Tools vermittelt (Umgang mit Abwertungen, Ausstieg aus destruktiven Kommunikationen, Ausstieg aus symbiotischen Kommunikations-Verhalten). Wichtig bleibt die praktische Anwendungsorientierung mittels Case- Beispielen sich fit zu machen für erfolgreiche Kommunikation.

| Reihe Kommunikation A/ B/ C |

Reihe Kommunikation A
Gesprächsführung - Kommunikation - Moderation

Diese Reihe sollte zusammen gebucht werden, um so in einem Lernfluss zu bleiben. Die jeweils zweitägigen Workshops folgen in etwa alle zwei Monate, so dass auch die praktische Anwendung im Berufsalltag wieder eingebracht werden kann und in der Lerngruppe unter Anleitung reflektiert werden kann. Ziel dieser Bildungsreihe ist eine Zufriedenheit am Arbeitsplatz durch erfolgreiche und produktive Kommunikationsprozesse zu erreichen.

Erstes Modul ist Gesprächsführung, hier werden die bewussten Herangehensweise an Gespräche erlernt und dies mittels Tools, wie stellt man Wertschätzung her, wie können Freude den Arbeitsalltag begleiten und welches Arbeitsklima ist am besten für gute Kommunikation.

Im zweiten Modul Kommunikation werden die kommunikativen Tools erarbeitet und im dritten Modul Moderation werden die Fähigkeiten herausgearbeitet, die notwendig sind, Gespräche zu leiten, zu moderieren und zu strukturieren. Gelungener kommunikativer Verlauf entsteht, findet der Gesprächsverantwortliche jeweils eine gut gelungene Balance zwischen leitender Steuerung, stimulierender Moderation und produktiver Arbeitsatmosphäre.