

Seminare und Coaching: Rhetorik, Konfliktlösungen, Persönlichkeitsentwicklung

SemNr. 1 (1 Tag)

Souverän Gespräche führen

- Vorbereitung und Zielsetzung
- Gesprächsstruktur/Gesprächssteuerung
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Interessen des Gesprächspartners erkennen

Termine: 24. Februar 2010, 7. Juli 2010

SemNr. 2 (1 Tag)

Acht goldene Regeln für eine souveräne Gesprächsführung

- Aktives Zuhören
- ICH-Botschaften senden
- Die richtigen Fragen stellen
- Feedback geben und nehmen

Termine: 10. Juni 2010, 23. September 2010

SemNr. 3 (1 Tag)

Erfolgreich Verhandeln

- Verhandlungen ziel- und sachorientiert führen
- Bekräftigender Argumentationsaufbau
- Sach- und Beziehungsebene trennen
- Umgang mit Killerphrasen
- Unfaire Verhandlungstechniken abwehren

Termine: 17. März 2010, 30. September 2010



SemNr. 4 (1 Tag)

Zeit- und Selbstmanagement

- Die persönliche Zeitplanung angehen und Strategien entwickeln
- Aufschieberitis in den Griff bekommen
- Aufgabenplanung optimieren
- Eindeutige Prioritäten setzen

Termine: 25. März 2010, 12. Oktober 2010

SemNr. 5 (1 Tag)

Selbstsicher im beruflichen Alltag

- Klare Grenzen ziehen - Nein sagen
- Ungenutzte Stärken erkennen
- Mut zu klaren Worten finden
- Innere Blockaden und Selbstzweifel überwinden

Termine: 20. April 2010, 15. September 2010

SemNr. 6 (1 Tag)

Persönlichkeit entwickeln

- Stärken/Schwächen-Analyse mit dem Persolog-Profil®
- Sich und andere besser kennen lernen
- Selbstvertrauen steigern
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen entwickeln

Termine: 5. Mai 2010, 19. Oktober 2010

SemNr. 7 (1 Tag)

Konfliktmanagement

- Schwierige Situationen lösen mit dem „4-Asse-Konfliktlösungssystem®“
- Führen von Konfliktgesprächen
- Eskalationsstufen und Deeskalation
- Grenzen von Konfliktvermittlungen

Termine: 15. Juni 2010, 9. November 2010

SemNr. 8 (2 Tage)

Mediation - Konsens statt Krach

- Struktur/Phasen eines Mediationsprozesses
- Allparteiliche Haltung
- Führen mit Mediationskompetenz
- Entwickeln konkreter Lösungsideen
- Verborgene Konflikthalte erkennen

Termin: 16. - 17. November 2010



Mehr über die Inhalte aller Seminare finden Sie unter www.cowimo.de

Nach Ihrer Teilnahme werden Sie:

- ✓ Selbstbewusst und gut vorbereitet in Gespräche und Verhandlungen gehen
- ✓ Klare und eindeutige Botschaften formulieren
- ✓ Ihre Stärken und Schwächen kennen
- ✓ Bei emotionalen Gesprächen einen klaren Kopf behalten
- ✓ Den eigenen Standpunkt vertreten
- ✓ Mit persönlichen Angriffen umgehen
- ✓ In Konfliktsituationen konstruktive Lösungen durch Empathie erarbeiten
- ✓ Ihre Argumentation verbessern und diese zielgerichtet in Ihren Gesprächen und Verhandlungen einsetzen
- ✓ Selbstsicher und gelassen auftreten

Die Seminare sind inhaltlich aufeinander aufgebaut, können jedoch unabhängig voneinander einzeln gebucht werden.

Sie möchten firmeninterne Seminare durchführen? Nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf.

Meine Kunden sind Fach- und Führungskräfte aus den verschiedensten Branchen. Unabhängig davon, in welcher Branche Sie arbeiten: Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten sind die Schlüsselkompetenzen, wenn Sie mit Menschen zu tun haben.

Die offenen Seminare finden in einem Stuttgarter Hotel statt.

Teilnehmerzahl

Offene Seminare max. 9 Teilnehmende.
Mir ist es wichtig, im Seminar auf die individuellen Kenntnisse der einzelnen Teilnehmenden einzugehen und persönliche Verhaltensweisen konkret einzubeziehen.

Meine Seminare haben mit dieser geringen Teilnehmerzahl Coaching-Charakter und es ist mir möglich, den Teilnehmenden ein individuelles Feedback zu geben.

Methoden

Wesentliche Elemente im Seminar sind abwechslungsreiche Inputs, praktische Übungen in Gruppen-/ Einzelarbeit und mit Fallbeispielen sowie Diskussionen. Situationen aus dem Alltag der Teilnehmenden werden einbezogen.

Preise

1-Tag/SemNr. 1 - 7 € 385,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale.

2-Tage/SemNr. 8 € 975,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale, ohne Übernachtung.

Dauer

Bei 1 Tag: 9.30 bis 17.30 Uhr;
Bei 2 Tagen: 1.Tag 9.30 bis 18.00 Uhr,
2.Tag 9.00 bis 17.00 Uhr.

Mit jeweils einer Stunde Mittagspause;
Kaffeepause am Vor- und Nachmittag.

Teilnehmerunterlagen

Die Teilnehmenden erhalten detaillierte Unterlagen zu den inhaltlichen Informationen und den Übungen.



Monika Heilmann, Managementtrainerin, Coach, und Mediatorin
www.cowimo.de



Anmeldung

(per Fax an 0711/440 94 11)

Ich melde mich verbindlich an, bitte SemNr. und Termin angeben:

.....
.....

Name, Vorname:

Firma:

Position:

Strasse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Tel.:

Datum: Unterschrift:

Privatanschrift
Firmenanschrift
→ bitte zutreffendes ankreuzen

Seminare und Coaching: Rhetorik, Konfliktlösungen, Persönlichkeitsentwicklung

SemNr. 1 (1 Tag)

Souverän Gespräche führen

- Vorbereitung und Zielsetzung
- Gesprächsstruktur/Gesprächssteuerung
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Interessen des Gesprächspartners erkennen

Termine: 24. Februar 2010, 7. Juli 2010

SemNr. 2 (1 Tag)

Acht goldene Regeln für eine souveräne Gesprächsführung

- Aktives Zuhören
- ICH-Botschaften senden
- Die richtigen Fragen stellen
- Feedback geben und nehmen

Termine: 10. Juni 2010, 23. September 2010

SemNr. 3 (1 Tag)

Erfolgreich Verhandeln

- Verhandlungen ziel- und sachorientiert führen
- Bekräftigender Argumentationsaufbau
- Sach- und Beziehungsebene trennen
- Umgang mit Killerphrasen
- Unfaire Verhandlungstechniken abwehren

Termine: 17. März 2010, 30. September 2010



SemNr. 4 (1 Tag)

Zeit- und Selbstmanagement

- Die persönliche Zeitplanung angehen und Strategien entwickeln
- Aufschieberitis in den Griff bekommen
- Aufgabenplanung optimieren
- Eindeutige Prioritäten setzen

Termine: 25. März 2010, 12. Oktober 2010

SemNr. 5 (1 Tag)

Selbstsicher im beruflichen Alltag

- Klare Grenzen ziehen - Nein sagen
- Ungenutzte Stärken erkennen
- Mut zu klaren Worten finden
- Innere Blockaden und Selbstzweifel überwinden

Termine: 20. April 2010, 15. September 2010

SemNr. 6 (1 Tag)

Persönlichkeit entwickeln

- Stärken/Schwächen-Analyse mit dem Persolog-Profil®
- Sich und andere besser kennen lernen
- Selbstvertrauen steigern
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen entwickeln

Termine: 5. Mai 2010, 19. Oktober 2010

SemNr. 7 (1 Tag)

Konfliktmanagement

- Schwierige Situationen lösen mit dem „4-Asse-Konfliktlösungssystem®“
- Führen von Konfliktgesprächen
- Eskalationsstufen und Deeskalation
- Grenzen von Konfliktvermittlungen

Termine: 15. Juni 2010, 9. November 2010

SemNr. 8 (2 Tage)

Mediation - Konsens statt Krach

- Struktur/Phasen eines Mediationsprozesses
- Allparteiliche Haltung
- Führen mit Mediationskompetenz
- Entwickeln konkreter Lösungsideen
- Verborgene Konflikthalte erkennen

Termin: 16. - 17. November 2010



Mehr über die Inhalte aller Seminare finden Sie unter www.cowimo.de

Nach Ihrer Teilnahme werden Sie:

- ✓ Selbstbewusst und gut vorbereitet in Gespräche und Verhandlungen gehen
- ✓ Klare und eindeutige Botschaften formulieren
- ✓ Ihre Stärken und Schwächen kennen
- ✓ Bei emotionalen Gesprächen einen klaren Kopf behalten
- ✓ Den eigenen Standpunkt vertreten
- ✓ Mit persönlichen Angriffen umgehen
- ✓ In Konfliktsituationen konstruktive Lösungen durch Empathie erarbeiten
- ✓ Ihre Argumentation verbessern und diese zielgerichtet in Ihren Gesprächen und Verhandlungen einsetzen
- ✓ Selbstsicher und gelassen auftreten

Die Seminare sind inhaltlich aufeinander aufgebaut, können jedoch unabhängig voneinander einzeln gebucht werden.

Sie möchten firmeninterne Seminare durchführen? Nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf.

Meine Kunden sind Fach- und Führungskräfte aus den verschiedensten Branchen. Unabhängig davon, in welcher Branche Sie arbeiten: Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten sind die Schlüsselkompetenzen, wenn Sie mit Menschen zu tun haben.

Die offenen Seminare finden in einem Stuttgarter Hotel statt.

Teilnehmerzahl

Offene Seminare max. 9 Teilnehmende.
Mir ist es wichtig, im Seminar auf die individuellen Kenntnisse der einzelnen Teilnehmenden einzugehen und persönliche Verhaltensweisen konkret einzubeziehen.

Meine Seminare haben mit dieser geringen Teilnehmerzahl Coaching-Charakter und es ist mir möglich, den Teilnehmenden ein individuelles Feedback zu geben.

Methoden

Wesentliche Elemente im Seminar sind abwechslungsreiche Inputs, praktische Übungen in Gruppen-/ Einzelarbeit und mit Fallbeispielen sowie Diskussionen. Situationen aus dem Alltag der Teilnehmenden werden einbezogen.

Preise

1-Tag/SemNr. 1 - 7 € 385,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale.

2-Tage/SemNr. 8 € 975,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale, ohne Übernachtung.

Dauer

Bei 1 Tag: 9.30 bis 17.30 Uhr;
Bei 2 Tagen: 1.Tag 9.30 bis 18.00 Uhr,
2.Tag 9.00 bis 17.00 Uhr.

Mit jeweils einer Stunde Mittagspause;
Kaffeepause am Vor- und Nachmittag.

Teilnehmerunterlagen

Die Teilnehmenden erhalten detaillierte Unterlagen zu den inhaltlichen Informationen und den Übungen.



Monika Heilmann, Managementtrainerin, Coach, und Mediatorin
www.cowimo.de



Anmeldung

(per Fax an 0711/440 94 11)

Ich melde mich verbindlich an, bitte SemNr. und Termin angeben:

.....
.....

Name, Vorname:

Firma:

Position:

Strasse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Tel.:

Datum: Unterschrift:

Privatanschrift
Firmenanschrift
→ bitte zutreffendes ankreuzen

Seminare und Coaching: Rhetorik, Konfliktlösungen, Persönlichkeitsentwicklung

SemNr. 1 (1 Tag)

Souverän Gespräche führen

- Vorbereitung und Zielsetzung
- Gesprächsstruktur/Gesprächssteuerung
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Interessen des Gesprächspartners erkennen

Termine: 24. Februar 2010, 7. Juli 2010

SemNr. 2 (1 Tag)

Acht goldene Regeln für eine souveräne Gesprächsführung

- Aktives Zuhören
- ICH-Botschaften senden
- Die richtigen Fragen stellen
- Feedback geben und nehmen

Termine: 10. Juni 2010, 23. September 2010

SemNr. 3 (1 Tag)

Erfolgreich Verhandeln

- Verhandlungen ziel- und sachorientiert führen
- Bekräftigender Argumentationsaufbau
- Sach- und Beziehungsebene trennen
- Umgang mit Killerphrasen
- Unfaire Verhandlungstechniken abwehren

Termine: 17. März 2010, 30. September 2010



SemNr. 4 (1 Tag)

Zeit- und Selbstmanagement

- Die persönliche Zeitplanung angehen und Strategien entwickeln
- Aufschieberitis in den Griff bekommen
- Aufgabenplanung optimieren
- Eindeutige Prioritäten setzen

Termine: 25. März 2010, 12. Oktober 2010

SemNr. 5 (1 Tag)

Selbstsicher im beruflichen Alltag

- Klare Grenzen ziehen - Nein sagen
- Ungenutzte Stärken erkennen
- Mut zu klaren Worten finden
- Innere Blockaden und Selbstzweifel überwinden

Termine: 20. April 2010, 15. September 2010

SemNr. 6 (1 Tag)

Persönlichkeit entwickeln

- Stärken/Schwächen-Analyse mit dem Persolog-Profil®
- Sich und andere besser kennen lernen
- Selbstvertrauen steigern
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen entwickeln

Termine: 5. Mai 2010, 19. Oktober 2010

SemNr. 7 (1 Tag)

Konfliktmanagement

- Schwierige Situationen lösen mit dem „4-Asse-Konfliktlösungssystem®“
- Führen von Konfliktgesprächen
- Eskalationsstufen und Deeskalation
- Grenzen von Konfliktvermittlungen

Termine: 15. Juni 2010, 9. November 2010

SemNr. 8 (2 Tage)

Mediation - Konsens statt Krach

- Struktur/Phasen eines Mediationsprozesses
- Allparteiliche Haltung
- Führen mit Mediationskompetenz
- Entwickeln konkreter Lösungsideen
- Verborgene Konflikthalte erkennen

Termin: 16. - 17. November 2010



Mehr über die Inhalte aller Seminare finden Sie unter www.cowimo.de

Nach Ihrer Teilnahme werden Sie:

- ✓ Selbstbewusst und gut vorbereitet in Gespräche und Verhandlungen gehen
- ✓ Klare und eindeutige Botschaften formulieren
- ✓ Ihre Stärken und Schwächen kennen
- ✓ Bei emotionalen Gesprächen einen klaren Kopf behalten
- ✓ Den eigenen Standpunkt vertreten
- ✓ Mit persönlichen Angriffen umgehen
- ✓ In Konfliktsituationen konstruktive Lösungen durch Empathie erarbeiten
- ✓ Ihre Argumentation verbessern und diese zielgerichtet in Ihren Gesprächen und Verhandlungen einsetzen
- ✓ Selbstsicher und gelassen auftreten

Die Seminare sind inhaltlich aufeinander aufgebaut, können jedoch unabhängig voneinander einzeln gebucht werden.

Sie möchten firmeninterne Seminare durchführen? Nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf.

Meine Kunden sind Fach- und Führungskräfte aus den verschiedensten Branchen. Unabhängig davon, in welcher Branche Sie arbeiten: Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten sind die Schlüsselkompetenzen, wenn Sie mit Menschen zu tun haben.

Die offenen Seminare finden in einem Stuttgarter Hotel statt.

Teilnehmerzahl

Offene Seminare max. 9 Teilnehmende.
Mir ist es wichtig, im Seminar auf die individuellen Kenntnisse der einzelnen Teilnehmenden einzugehen und persönliche Verhaltensweisen konkret einzubeziehen.

Meine Seminare haben mit dieser geringen Teilnehmerzahl Coaching-Charakter und es ist mir möglich, den Teilnehmenden ein individuelles Feedback zu geben.

Methoden

Wesentliche Elemente im Seminar sind abwechslungsreiche Inputs, praktische Übungen in Gruppen-/ Einzelarbeit und mit Fallbeispielen sowie Diskussionen. Situationen aus dem Alltag der Teilnehmenden werden einbezogen.

Preise

1-Tag/SemNr. 1 - 7 € 385,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale.

2-Tage/SemNr. 8 € 975,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale, ohne Übernachtung.

Dauer

Bei 1 Tag: 9.30 bis 17.30 Uhr;
Bei 2 Tagen: 1.Tag 9.30 bis 18.00 Uhr,
2.Tag 9.00 bis 17.00 Uhr.

Mit jeweils einer Stunde Mittagspause;
Kaffeepause am Vor- und Nachmittag.

Teilnehmerunterlagen

Die Teilnehmenden erhalten detaillierte Unterlagen zu den inhaltlichen Informationen und den Übungen.



Monika Heilmann, Managementtrainerin, Coach, und Mediatorin
www.cowimo.de



Anmeldung

(per Fax an 0711/440 94 11)

Ich melde mich verbindlich an, bitte SemNr. und Termin angeben:

.....
.....

Name, Vorname:

Firma:

Position:

Strasse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Tel.:

Datum: Unterschrift:

Privatanschrift
Firmenanschrift
→ bitte zutreffendes ankreuzen

Seminare und Coaching: Rhetorik, Konfliktlösungen, Persönlichkeitsentwicklung

SemNr. 1 (1 Tag)

Souverän Gespräche führen

- Vorbereitung und Zielsetzung
- Gesprächsstruktur/Gesprächssteuerung
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Interessen des Gesprächspartners erkennen

Termine: 24. Februar 2010, 7. Juli 2010

SemNr. 2 (1 Tag)

Acht goldene Regeln für eine souveräne Gesprächsführung

- Aktives Zuhören
- ICH-Botschaften senden
- Die richtigen Fragen stellen
- Feedback geben und nehmen

Termine: 10. Juni 2010, 23. September 2010

SemNr. 3 (1 Tag)

Erfolgreich Verhandeln

- Verhandlungen ziel- und sachorientiert führen
- Bekräftigender Argumentationsaufbau
- Sach- und Beziehungsebene trennen
- Umgang mit Killerphrasen
- Unfaire Verhandlungstechniken abwehren

Termine: 17. März 2010, 30. September 2010



SemNr. 4 (1 Tag)

Zeit- und Selbstmanagement

- Die persönliche Zeitplanung angehen und Strategien entwickeln
- Aufschieberitis in den Griff bekommen
- Aufgabenplanung optimieren
- Eindeutige Prioritäten setzen

Termine: 25. März 2010, 12. Oktober 2010

SemNr. 5 (1 Tag)

Selbstsicher im beruflichen Alltag

- Klare Grenzen ziehen - Nein sagen
- Ungenutzte Stärken erkennen
- Mut zu klaren Worten finden
- Innere Blockaden und Selbstzweifel überwinden

Termine: 20. April 2010, 15. September 2010

SemNr. 6 (1 Tag)

Persönlichkeit entwickeln

- Stärken/Schwächen-Analyse mit dem Persolog-Profil®
- Sich und andere besser kennen lernen
- Selbstvertrauen steigern
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen entwickeln

Termine: 5. Mai 2010, 19. Oktober 2010

SemNr. 7 (1 Tag)

Konfliktmanagement

- Schwierige Situationen lösen mit dem „4-Asse-Konfliktlösungssystem®“
- Führen von Konfliktgesprächen
- Eskalationsstufen und Deeskalation
- Grenzen von Konfliktvermittlungen

Termine: 15. Juni 2010, 9. November 2010

SemNr. 8 (2 Tage)

Mediation - Konsens statt Krach

- Struktur/Phasen eines Mediationsprozesses
- Allparteiliche Haltung
- Führen mit Mediationskompetenz
- Entwickeln konkreter Lösungsideen
- Verborgene Konflikthalte erkennen

Termin: 16. - 17. November 2010



Mehr über die Inhalte aller Seminare finden Sie unter www.cowimo.de

Nach Ihrer Teilnahme werden Sie:

- ✓ Selbstbewusst und gut vorbereitet in Gespräche und Verhandlungen gehen
- ✓ Klare und eindeutige Botschaften formulieren
- ✓ Ihre Stärken und Schwächen kennen
- ✓ Bei emotionalen Gesprächen einen klaren Kopf behalten
- ✓ Den eigenen Standpunkt vertreten
- ✓ Mit persönlichen Angriffen umgehen
- ✓ In Konfliktsituationen konstruktive Lösungen durch Empathie erarbeiten
- ✓ Ihre Argumentation verbessern und diese zielgerichtet in Ihren Gesprächen und Verhandlungen einsetzen
- ✓ Selbstsicher und gelassen auftreten

Die Seminare sind inhaltlich aufeinander aufgebaut, können jedoch unabhängig voneinander einzeln gebucht werden.

Sie möchten firmeninterne Seminare durchführen? Nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf.

Meine Kunden sind Fach- und Führungskräfte aus den verschiedensten Branchen. Unabhängig davon, in welcher Branche Sie arbeiten: Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten sind die Schlüsselkompetenzen, wenn Sie mit Menschen zu tun haben.

Die offenen Seminare finden in einem Stuttgarter Hotel statt.

Teilnehmerzahl

Offene Seminare max. 9 Teilnehmende.
Mir ist es wichtig, im Seminar auf die individuellen Kenntnisse der einzelnen Teilnehmenden einzugehen und persönliche Verhaltensweisen konkret einzubeziehen.

Meine Seminare haben mit dieser geringen Teilnehmerzahl Coaching-Charakter und es ist mir möglich, den Teilnehmenden ein individuelles Feedback zu geben.

Methoden

Wesentliche Elemente im Seminar sind abwechslungsreiche Inputs, praktische Übungen in Gruppen-/ Einzelarbeit und mit Fallbeispielen sowie Diskussionen. Situationen aus dem Alltag der Teilnehmenden werden einbezogen.

Preise

1-Tag/SemNr. 1 - 7 € 385,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale.

2-Tage/SemNr. 8 € 975,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale, ohne Übernachtung.

Dauer

Bei 1 Tag: 9.30 bis 17.30 Uhr;
Bei 2 Tagen: 1.Tag 9.30 bis 18.00 Uhr,
2.Tag 9.00 bis 17.00 Uhr.

Mit jeweils einer Stunde Mittagspause;
Kaffeepause am Vor- und Nachmittag.

Teilnehmerunterlagen

Die Teilnehmenden erhalten detaillierte Unterlagen zu den inhaltlichen Informationen und den Übungen.



Monika Heilmann, Managementtrainerin, Coach, und Mediatorin
www.cowimo.de



Anmeldung

(per Fax an 0711/440 94 11)

Ich melde mich verbindlich an, bitte SemNr. und Termin angeben:

.....
.....

Name, Vorname:

Firma:

Position:

Strasse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Tel.:

Datum: Unterschrift:

Privatanschrift
Firmenanschrift
→ bitte zutreffendes ankreuzen

Seminare und Coaching: Rhetorik, Konfliktlösungen, Persönlichkeitsentwicklung

SemNr. 1 (1 Tag)

Souverän Gespräche führen

- Vorbereitung und Zielsetzung
- Gesprächsstruktur/Gesprächssteuerung
- Den eigenen Standpunkt vertreten
- Interessen des Gesprächspartners erkennen

Termine: 24. Februar 2010, 7. Juli 2010

SemNr. 2 (1 Tag)

Acht goldene Regeln für eine souveräne Gesprächsführung

- Aktives Zuhören
- ICH-Botschaften senden
- Die richtigen Fragen stellen
- Feedback geben und nehmen

Termine: 10. Juni 2010, 23. September 2010

SemNr. 3 (1 Tag)

Erfolgreich Verhandeln

- Verhandlungen ziel- und sachorientiert führen
- Bekräftigender Argumentationsaufbau
- Sach- und Beziehungsebene trennen
- Umgang mit Killerphrasen
- Unfaire Verhandlungstechniken abwehren

Termine: 17. März 2010, 30. September 2010



SemNr. 4 (1 Tag)

Zeit- und Selbstmanagement

- Die persönliche Zeitplanung angehen und Strategien entwickeln
- Aufschieberitis in den Griff bekommen
- Aufgabenplanung optimieren
- Eindeutige Prioritäten setzen

Termine: 25. März 2010, 12. Oktober 2010

SemNr. 5 (1 Tag)

Selbstsicher im beruflichen Alltag

- Klare Grenzen ziehen - Nein sagen
- Ungenutzte Stärken erkennen
- Mut zu klaren Worten finden
- Innere Blockaden und Selbstzweifel überwinden

Termine: 20. April 2010, 15. September 2010

SemNr. 6 (1 Tag)

Persönlichkeit entwickeln

- Stärken/Schwächen-Analyse mit dem Persolog-Profil®
- Sich und andere besser kennen lernen
- Selbstvertrauen steigern
- Erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit mit anderen entwickeln

Termine: 5. Mai 2010, 19. Oktober 2010

SemNr. 7 (1 Tag)

Konfliktmanagement

- Schwierige Situationen lösen mit dem „4-Asse-Konfliktlösungssystem®“
- Führen von Konfliktgesprächen
- Eskalationsstufen und Deeskalation
- Grenzen von Konfliktvermittlungen

Termine: 15. Juni 2010, 9. November 2010

SemNr. 8 (2 Tage)

Mediation - Konsens statt Krach

- Struktur/Phasen eines Mediationsprozesses
- Allparteiliche Haltung
- Führen mit Mediationskompetenz
- Entwickeln konkreter Lösungsideen
- Verborgene Konflikthalte erkennen

Termin: 16. - 17. November 2010



Mehr über die Inhalte aller Seminare finden Sie unter www.cowimo.de

Nach Ihrer Teilnahme werden Sie:

- ✓ Selbstbewusst und gut vorbereitet in Gespräche und Verhandlungen gehen
- ✓ Klare und eindeutige Botschaften formulieren
- ✓ Ihre Stärken und Schwächen kennen
- ✓ Bei emotionalen Gesprächen einen klaren Kopf behalten
- ✓ Den eigenen Standpunkt vertreten
- ✓ Mit persönlichen Angriffen umgehen
- ✓ In Konfliktsituationen konstruktive Lösungen durch Empathie erarbeiten
- ✓ Ihre Argumentation verbessern und diese zielgerichtet in Ihren Gesprächen und Verhandlungen einsetzen
- ✓ Selbstsicher und gelassen auftreten

Die Seminare sind inhaltlich aufeinander aufgebaut, können jedoch unabhängig voneinander einzeln gebucht werden.

Sie möchten firmeninterne Seminare durchführen? Nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf.

Meine Kunden sind Fach- und Führungskräfte aus den verschiedensten Branchen. Unabhängig davon, in welcher Branche Sie arbeiten: Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeiten sind die Schlüsselkompetenzen, wenn Sie mit Menschen zu tun haben.

Die offenen Seminare finden in einem Stuttgarter Hotel statt.

Teilnehmerzahl

Offene Seminare max. 9 Teilnehmende.
Mir ist es wichtig, im Seminar auf die individuellen Kenntnisse der einzelnen Teilnehmenden einzugehen und persönliche Verhaltensweisen konkret einzubeziehen.

Meine Seminare haben mit dieser geringen Teilnehmerzahl Coaching-Charakter und es ist mir möglich, den Teilnehmenden ein individuelles Feedback zu geben.

Methoden

Wesentliche Elemente im Seminar sind abwechslungsreiche Inputs, praktische Übungen in Gruppen-/ Einzelarbeit und mit Fallbeispielen sowie Diskussionen. Situationen aus dem Alltag der Teilnehmenden werden einbezogen.

Preise

1-Tag/SemNr. 1 - 7 € 385,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale.

2-Tage/SemNr. 8 € 975,00 inkl. MWSt, Seminarunterlagen, Tagungspauschale, ohne Übernachtung.

Dauer

Bei 1 Tag: 9.30 bis 17.30 Uhr;
Bei 2 Tagen: 1.Tag 9.30 bis 18.00 Uhr,
2.Tag 9.00 bis 17.00 Uhr.

Mit jeweils einer Stunde Mittagspause;
Kaffeepause am Vor- und Nachmittag.

Teilnehmerunterlagen

Die Teilnehmenden erhalten detaillierte Unterlagen zu den inhaltlichen Informationen und den Übungen.



Monika Heilmann, Managementtrainerin, Coach, und Mediatorin
www.cowimo.de



Anmeldung

(per Fax an 0711/440 94 11)

Ich melde mich verbindlich an, bitte SemNr. und Termin angeben:

.....
.....

Name, Vorname:

Firma:

Position:

Strasse:

PLZ/Ort:

E-Mail:

Tel.:

Datum: Unterschrift:

Privatanschrift
Firmenanschrift
→ bitte zutreffendes ankreuzen