

Workshops zum Thema Neurokommunikation



**Neurokommunikation für Führungskräfte
Neurokommunikation für Mitarbeitende im Verkauf
Neurokommunikation für Pflegeberufe**



Neurokommunikation für Führungskräfte

„Menschliche Beziehungen basieren auf der richtigen Kommunikation - Unternehmenserfolge auch!“
(Kirstin Vogel)

Beschreibung

In einer bundesweiten Studie „Deutschland führt?!“ (Information Factory 2015), kamen die Autoren zu dem Ergebnis, dass Führung ganz unterschiedlich wahrgenommen wird. Während 62 % der befragten Führungskräfte überzeugt waren, ihre Mitarbeiter zu inspirieren und zu fördern, waren diese nur zu 36 % davon überzeugt. Ein Missverständnis, das sehr viel mit Kommunikation zu tun hat. Denn nur, wer sich selbst in seiner Wirkung gut einschätzen kann, weiß wie das, was er äußert und wie er sich gibt, bei den Mitarbeitern ankommt.

Zielsetzung

Sie lernen, in sich ständig verändernden Rahmenbedingungen sachlich klar und wertschätzend zu kommunizieren. Die derzeit noch vorherrschenden Denk- und Sprachmuster im Führungsalltag führen oft zu einer interpretativen, wenig vertrauensbildenden und dem Menschen ferne Kommunikation. Dieser Workshop regt zur kritischen Selbstreflexion an, sensibilisiert für Chancen und Risiken im eigenen Kommunikationsverhalten, erweitert das Bewusstsein für die Wirkung der Worte und stärkt so Ihre authentische Führungspersönlichkeit.

Inhalte

- Wie funktioniert Neurokommunikation?
- Wie können wir Neuroassoziationen in der Führungskommunikation nutzen?
- Die Wirkung der Worte im Körper
- Wie kann ich negative Kommunikation vermeiden?
- „Ich“-zentrierte versus „Du“-zentrierte Fragen
- Verbindlichkeit durch Commitment-Fragen
- Wie komme ich vom Monolog zum lösungsorientierten Dialog?
- Konstruktive Kritik aus neuronaler Sicht.

Zeit

Tages-Workshop max. 12 Teilnehmer

Teilnehmer

Führungskräfte



Neurokommunikation im Verkauf

„Unsere Aufgabe ist es, dem Kunden etwas zu geben, was er haben möchte, von dem er aber nie wusste, dass er es suchte und von dem er sagt, dass er es schon immer haben wollte, wenn er es hat.“
(Andreas Schön)

Zielsetzung

Dieser Workshop wirkt sofort. Lernen Sie, wie Sie Ihr wertvolles Produkt auch wertvoll kommunizieren. Bereits nach kurzer Zeit werden Sie Veränderungen bei sich und anderen erleben und spüren können. Jeder kann diese Art der Kommunikation lernen. Jeder kann sofort damit anfangen und die Wirkung spüren. Neurokommunikation verbessert Kunden-Beziehungen, Sie lernen, mit Ihren Worten andere und neue Ergebnisse zu erreichen.

Inhalte

- Wie funktioniert Neurokommunikation?
- Wie wirken Worte in unserem Körper?
- Wie können wir Neuroassoziationen im Verkaufsgespräch nutzen?
- Welche Emotionen prägen die einzelnen Verkaufs-Gesprächs-Phasen?
- Egozentrierte versus kundenzentrierte Fragen
- Gezielter Einsatz von Commitment-Fragen
- Kommunikation effektiv und effizient – Der Loop im Kopf
- Wie steigere ich den Kaufmotivationsfaktor?
- Wie komme ich vom problemorientierten Monolog zum lösungsorientierten Dialog?

Zeit

Tages-Workshop max. 12 Teilnehmer

Teilnehmer

Mitarbeiter/Führungskräfte im Verkauf



Neurokommunikation für Pflegeberufe

**„Die Pflege des Gemütes ist so wichtig,
wie das Duschen des Körpers.“**

(Otto Baumgarnter-Amstad)

Beschreibung

Pflegende führen mit Klienten, Kollegen und Auszubildenden in den unterschiedlichsten Situationen Gespräche. Die derzeit noch vorherrschenden Denk- und Sprachmuster im Pflegealltag führen oft zu einer vieldeutigen, floskelhaften, wenig vertrauenserweckenden und dem Menschen ferne Kommunikation. Sie erschöpft viele am Pflegeprozess beteiligte Menschen.

Zielsetzung

Dieser Workshop regt zur kritischen Selbstreflexion an, sensibilisiert für Chancen und Risiken im eigenen Kommunikationsverhalten und erweitert das Bewusstsein für die Kraft der heilsamen Worte im Pflegeberuf. Praxisbeispiele, Wortschatzerweiterungen und Praxistraining helfen, mit anderen Worten wertschätzende Dialoge aufzubauen.

Inhalte

- Wie funktioniert Neurokommunikation?
- Wie können wir Neuroassoziationen in der Pflege-Kommunikation nutzen?
- Adjektiv – Substantiv – Verb: Das richtige Wort zur richtigen Zeit
- Die Wirkung der Worte im Körper
- Wie kann ich negative Kommunikation vermeiden?
- „Ich“-zentrierte versus „Du“-zentrierte Fragen
- Gezielter Einsatz von Commitment-Fragen
- Wie komme ich vom Monolog zum lösungsorientierten Dialog?

Zeit

Tages-Workshop max. 12 Teilnehmer

Teilnehmer

Mitarbeiter/Führungskräfte in Pflegeberufen