

MENSCHEN VERSTEHEN – EXZELLENT ZUSAMMENARBEIT FÖRDERN

Kennen Sie das: Mit manchen Kollegen / Mitarbeitern klappt die Zusammenarbeit reibungslos, bei anderen fragen Sie sich immer wieder: „Warum macht der das bloß so ... kompliziert, pingelig, schlampig, langsam ...“?

Wahrscheinlich sind das Menschen, die sich in ihrer „**inneren Organisation**“

- » wie sie Informationen aufnehmen und weitergeben,
- » wie sie mit Problemen umgehen und welche Lösungsstrategien sie bevorzugen,
- » ob sie den Fokus eher auf Sachen oder auf Beziehungen legen, was sie motiviert, ... von Ihnen unterscheiden.

Im Training erhalten Sie Informationen zur „inneren Organisation“:

- » Welche Typen gibt es? Woran erkennt man sie?
- » Selbst- und Fremdeinordnung: Zu welchem Typ gehöre ich / meine Kollegen / Mitarbeiter / Kunden / ...?
- » Welche Bedeutung hat das für unsere Zusammenarbeit?
- » Wie helfen diese Erkenntnisse bei der Lösungsfindung im Konfliktfall?
- » Speziell: Nutzen in Kundengesprächen

Diese Kenntnisse versetzen Sie in die Lage, sich schnell flexibel auf Ihr Gegenüber einzustellen. Dadurch entstehen gute Beziehungen, die wiederum die Basis für exzellente Zusammenarbeit sind.

In Rollenspielen erleben Sie, wie ein Gespräch sich entwickelt, wenn Sie sich auf den anderen einstellen und wie es verläuft, wenn Sie sich gezielt anders verhalten als Ihr Gesprächspartner.

Ziele:

- » Konstruktive und entspannte Zusammenarbeit fördern.
- » Kunden langfristig durch gute persönliche Beziehungen binden.
- » Das Potential aller Teammitglieder / Mitarbeiter optimal nutzen.

Zielgruppen:

Ganze Teams, einzelne Teammitglieder, Unternehmer, Führungskräfte mit Personalverantwortung, Verkäufer.