kommuto

SEMINARE & TRAININGS
MIT PHILOSOPHISCHEM AKZENT

INHOUSE TRAININGS & SEMINARE

- MIT PSYCHOLOGIE ERFOLGREICHER IM BERUF
- KOMMUNIKATION UND UNBEWUSSTES
- ZEIT- & SELBSTMANAGEMENT
- RHETORIK

„Die Philosophie hat mir selten etwas eingebracht -
aber sie hat mir manches erspart."
Arthur Schopenhauer

www.kommuto.de

Inhalt

Das Besondere an Trainings von Kommuto	3
Mit Psychologie erfolgreicher im Beruf	4
Kommunikation und Unbewusstes	5
Zeit- & Selbstmanagement	6
Rhetorik	7
Ihr Trainer	8
Organisatorische Hinweise	9
Was Kommuto sonst noch bietet	10

Kommuto • Rehmkoppel 1 • 22391 Hamburg • info@kommuto.de • 040 - 527 329 39

com|mu|ta|re [lat] 1. verändern, umwandeln; 2. ver-, ein-, austauschen
Kom|mu|ni|ka|ti|on, die; 1. Informationsaustausch zwischen Sender und Empfänger;
2. Gespräch, Verständigung, Umgang miteinander

kommuto

www.kommuto.de

Das Besondere an Trainings von Kommuto

Nicht von der Stange

Allzu oft verfehlen Trainings und Seminare die Ziele. Mit einem Standardprogramm konfrontiert, schalten viele Teilnehmer innerlich ab, weil sie mit völlig anderen individuellen Erwartungen gekommen sind. Im Anschluss bleibt bestenfalls der Eindruck haften, dass der Kaffee gut und das Essen schmackhaft war.

Aktives Lernen statt Merksätze Übernehmen

Erwachsene lernen anders. Trainings und Seminare sind kein Unterricht. Erfolgreiche Weiterbildung bedeutet, sich konstruktiv mit dem eigenen Verhalten auseinanderzusetzen. Dies gewährleistet der philosophische Ansatz von Kommuto in einzigartiger Weise.

Trainings von Kommuto zielen nicht auf kataloghafte Wissensvermittlung durch gereimte Merksätze oder bunte Diagramme, sondern auf das Verlassen ausgetretener Denkpfade. Die Teilnehmer werden zum Erproben neuer Verhaltensweisen motiviert.

Bei den Teilnehmern wird lebhaftes Interesse für die behandelten Fragen geweckt, um individuelle Lösungen zu entwickeln. Damit es zu einem langfristigen Transfer der Inhalte kommt. Zielgerichtet. Wirkungsvoll. Nachhaltig.

Mit Psychologie erfolgreicher im Beruf

Psychologische Kenntnisse sind ein wichtiger Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Wer verborgene Motive und Ziele von Kunden und Kollegen erkennt, kann souveräner agieren. Fachwissen und langjährige Berufserfahrung allein reichen dafür nicht aus.

Wir nutzen Worte, Handlungen, Gestik und Mimik, um das Verhalten anderer zu deuten und zu bewerten. Doch allzu oft liegen wir mit unseren Annahmen falsch. Das führt zu folgenschweren Missverständnissen und beruflichen Fehlentscheidungen: Die Delegation von Aufgaben funktioniert nicht, Kundenbedürfnisse werden nicht richtig erkannt, Projekte scheitern an mangelnder Kooperation, aus scheinbar harmlosen Situationen erwachsen schwerwiegende und lähmende Konflikte.

Die Teilnehmer lernen die wichtigsten psychologischen Ansätze und Modelle zur Erklärung menschlichen Verhaltens kennen und anwenden. Die dabei vermittelten Fähigkeiten und Einsichten verleihen beruflichen Entscheidungen ein solides psychologisches Fundament.

Inhalte

- Psychologie im Berufsleben
- Dimensionen von Verhalten im Beruf
- Kunden und Kollegen besser verstehen
- Bewusstes und unbewusstes Verhalten
- Warum wir tun, was wir tun

Umfang und Zielgruppe

Das Training kann sowohl eintägig als auch zweitägig durchgeführt werden. Je nach Zielgruppe können die Inhalte auf Mitarbeiter aller Hierarchiestufen oder speziell auf Führungskräfte zugeschnitten werden.

Kommunikation und Unbewusstes

„Wenn die Menschen ihre Lippen nicht ständig in Bewegung halten, fangen ihre Gehirne an zu arbeiten", heißt es ironisch bei Douglas Adams. In der Tat besteht das Arbeitsleben weitgehend aus Kommunikation. Und ein großer Teil davon findet auf der unbewussten Ebene statt - vor allem, was die eigene Wirkung auf andere betrifft.

Die meisten Schwierigkeiten zwischen Menschen basieren auf unklarer Kommunikation. Viele Aussagen kommen völlig anders an als beabsichtigt. Das führt zu unnötigen Konflikten und lässt Motivation und Arbeitsleistung sinken. Umso wichtiger ist es, gegenüber Kunden, Kollegen und Vorgesetzten die richtige Ansprache zu finden.

Warum zeigen Menschen in bestimmten Situationen mitunter reflexhaft ein bestimmtes Verhalten? Weshalb dringe ich nicht richtig zu meinen Kollegen und Kunden durch? Welche Rolle spielt die Körpersprache? Das Training sensibilisiert die Teilnehmer für Stärken und Schwächen des eigenen Kommunikationsstils und vermittelt konstruktive Alternativen. Ein Schwerpunkt liegt hierbei auf unbewusst wirkenden Faktoren.

Inhalte

- Dimensionen von Kommunikation
- Verborgene Antriebe und Motive
- Kommunikation und (Tiefen-)Psychologie
- Die Vielschichtigkeit von Aussagen
- Kommunikation mit Kunden und Kollegen

Umfang und Zielgruppe

Das Training sollte zweitägig durchgeführt werden, um eine ausreichende Zahl praktischer Übungen integrieren zu können. Inhaltlich kann es entweder gezielt für Führungskräfte oder für Mitarbeiter aller Ebenen konzipiert werden.

Zeit- & Selbstmanagement

Ein gutes Zeit- und Selbstmanagement ist das Fundament für beruflichen Erfolg. In einer zunehmend komplexeren Arbeitswelt ist es von zentraler Bedeutung, seinen Arbeitsalltag effizient zu organisieren, Prioritäten richtig zu setzen und einen adäquaten Umgang mit Zeitdruck zu finden. Das erstreckt sich von der Zielfestlegung über die Erstellung von Zeitplänen bis hin zum Umgang mit Störungen.

Zeit ist die wertvollste Ressource überhaupt. Im Arbeitsleben kommt es darauf an, sie möglichst produktiv und zielführend zu nutzen. Eine Vielzahl von Aufgaben und Terminen muss täglich miteinander koordiniert werden. Hierbei ist es entscheidend, sich selbst in optimaler Weise zu organisieren.

Im Training werden wirkungsvolle Techniken des Zeit- und Selbstmanagements vermittelt und eingeübt. Ziel ist es, den eigenen Arbeitsstil zu optimieren, um Aufgaben termingerecht und strukturiert erfüllen zu können. Die Teilnehmer lernen ihren eigenen Zeittyp kennen, um darauf aufbauend eine konsequente Zeitplanung zu entwickeln.

Inhalte

- Welcher Zeittyp bin ich?
- Wie setze ich Ziele und Prioritäten?
- Termine und Aufgaben planen und umsetzen
- Umgang mit „Zeitdieben"
- Tools und Tricks

Umfang und Zielgruppe

Für das Training empfiehlt sich die Durchführung an einem Tag. Zielgruppe sind Mitarbeiter aller Ebenen im Unternehmen, die einer hohen Arbeitsbelastung mit wechselnden Aufgaben unter Zeitdruck ausgesetzt sind.

Rhetorik

Rhetorik ist die Fähigkeit, durch die Art des Sprechens und Formulierens die Wirkung seiner Worte auf andere maßgeblich zu steigern. Dadurch wirke ich überzeugender, kann meine Anliegen klarer vermitteln, und nachhaltigere Effekte auslösen. Viel wichtiger als das, was ich sage, ist, wie ich es sage.

Wie bekämpfe ich Aufregung und Lampenfieber? Wie formuliere ich meine Worte, damit die Botschaften richtig ankommen? Wie überzeuge ich andere von meiner Position? Wie sorge ich dafür, dass meine Aussagen im Gedächtnis bleiben? Und wie bewirke ich, dass man mir gerne zuhört, statt die Worte an sich vorbeirauschen zu lassen?

Übung macht den Meister – nichts stärkt die eigene Rhetorik so sehr wie das Ausprobieren in Verbindung mit konstruktivem Feedback. Das Training besteht daher überwiegend aus praktischen Übungen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer halten diverse Kurzvorträge, durch die sie die Gruppe überzeugen sollen. So werden individuelle Stärken gefördert und Schwächen gezielt aufgedeckt.

Inhalte

- Überzeugendes Argumentieren
- Sicherheit beim Sprechen
- Ausdruck, Stil und Wortschatz
- Körpersprache gezielt nutzen
- Einsatz von Fragetechniken

Umfang und Zielgruppe

Der zeitliche Umfang hängt von der Gruppengröße ab, weil praktische Übungen einen großen Anteil haben. Die Details klären wir im Vorgespräch.

Ihr Trainer

Dr. Volker Thönnes, 1973 geboren, arbeitet seit dem Jahr 2000 als Dozent und Trainer. Nach dem Studium von Politikwissenschaft, Philosophie und Psychologie erfolgte die Promotion in Philosophie zum Thema menschliches Zeiterleben. Seither mehrere Buchveröffentlichungen. Darüber hinaus besitzt er mehrjährige Erfahrung als Berater im nationalen und internationalen Kontext.

Kommuto gründete er, um Erfahrungen als Berater mit der Arbeit als Dozent und Trainer zu verbinden. Sein Arbeitsstil folgt einem konsequenten Praxisbezug in Verbindung mit einem klaren Fokus auf den einzelnen Menschen und seine individuellen Potenziale. Sein Profil wird abgerundet durch Motivationsstärke, Humor und Offenheit im Umgang mit Menschen.

Dr. Thönnes ist darüber hinaus Dozent für Psychologie an der Fachhochschule für Oekonomie & Management (FOM) sowie für Rhetorik und Kommunikation an der Handelskammer Hamburg.

Kontakt: info@kommuto.de

Organisatorische Hinweise

Mit Psychologie erfolgreicher im Beruf

- Psychologie im Berufsleben
- Kunden und Kollegen besser verstehen
- Bewusstes und unbewusstes Verhalten
- Warum wir tun, was wir tun

Kommunikation und Unbewusstes

- Dimensionen von Kommunikation
- Verborgene Antriebe und Motive
- Kommunikation und (Tiefen-)Psychologie
- Kommunikation mit Kunden und Kollegen

Zeit- & Selbstmanagement

- Welcher Zeittyp bin ich?
- Wie setze ich Ziele und Prioritäten?
- Termine und Aufgaben planen und umsetzen
- Umgang mit „Zeitdieben"

Rhetorik

- Überzeugendes Argumentieren
- Sicherheit beim Sprechen
- Ausdruck, Stil und Wortschatz
- Körpersprache gezielt nutzen

Teilnehmerzahl

Empfohlen wird eine Gruppengröße von sechs bis maximal zehn Personen. Das gewährleistet eine produktive Arbeitsatmosphäre, bei der sich alle Teilnehmer bestens einbringen können.

Veranstaltungsort und -zeit

Über Ort und Zeit der Trainings entscheiden Sie. Vor allem bei zweitägigen Veranstaltungen empfiehlt sich ein externer Ort wie etwa ein Tagungshotel, um die Konzentration auf die Thematik frei vom operativen Tagesgeschäft sicherzustellen. Vorteilhaft für die Gruppendynamik ist es, wenn die Teilnehmer dort auch übernachten.

Ein mögliches Modell bei zweitägigen Trainings ist ein Beginn am Freitag Vormittag mit dem Ende am späten Samstag Nachmittag, um den Ausfall an Arbeitszeit möglichst gering zu halten. Selbstverständlich ist die Durchführung auch an anderen Tagen möglich; das hängt von Ihren Präferenzen und denen der Teilnehmer ab.

Weitere Informationen

Weitere Informationen erhalten Sie gerne auf Anfrage. Alle Seminare und Trainings können selbstverständlich auch im Online Format durchgeführt werden.

Was Kommuto sonst noch bietet

Seminare mit philosophischem Akzent

Die Seminare mit philosophischer Thematik richten sich gezielt an Führungskräfte. Anspruch der Seminare ist es, zum aktiven Denken anzuregen, die Selbstreflexion zu stärken und die geistige Beweglichkeit zu fördern. Denn dies sind zentrale Fähigkeiten einer erfolgreichen Führungskraft.

Je stärker wir in Beruf und Routine eingespannt sind, umso schwerer fällt es, sich für neue Denkweisen zu öffnen. Abseits der täglichen Entscheidungen fehlt meist die Zeit für die vorbehaltlose Reflexion des eigenen Verhaltens. Das verengt Perspektiven und lässt Potenziale ungenutzt.

Um andere zu führen und ihnen Orientierung im Berufsleben zu vermitteln, muss ich wissen, wo ich selber stehe und wo ich hin will. Dazu kann das Einnehmen einer grundlegenden philosophischen Perspektive wertvolle und aufschlussreiche Beiträge leisten.

Durch die Konfrontation mit fundamentalen philosophischen Fragen wird in den Seminaren vermeintlich Feststehendes im wörtlichen Sinn in Frage gestellt. Denn nur wer sich Neuem und Unbekanntem stellt, kann seinen eigenen Standpunkt mitsamt dessen Stärken und Schwächen erkennen.

Fühlen Sie sich eingeladen, wenn Sie Ihrem Geist mehr zumuten wollen als Routine, 08/15-Verfahren und starre Denkschemata.

Lernen Sie diese außergewöhnliche Form der Weiterbildung für Führungskräfte kennen.
Ein individuelles Angebot erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Kompetenz in der Sache und Leidenschaft in der Umsetzung

Das dürfen Sie erwarten

- Konsequenter Praxisbezug
- Motivierende Atmosphäre
- Unkonventionalität
- Ergebnisorientierung

info@kommuto.de
040 - 527 329 39

Kommuto
Rehmkoppel 1
22391 Hamburg

„Nur die Weisesten und die Dümmsten können sich nicht ändern."
Konfuzius

kommuto

www.kommuto.de