



Als Verkaufs- und Marketingleiter

wertschätzend kommunizieren

und damit mehr für sich
und für die anderen erreichen.

Statt Positionen die Interessen erkennen und darstellen ...

...um Klarheit zu schaffen und Akzeptanz zu gewinnen

Gefühle nicht unterdrücken sondern bewusst zeigen ...

...um Menschlichkeit zu leben

Differenzen nicht übergehen sondern anerkennen ...

...um Energie für neue Lösungen freizusetzen

Lösungen nicht einfordern sondern anbieten ...

...um die Verhandlungspartner „JA“ sagen zu lassen

Trainingscamp
für wirkungsvolle Gespräche

Veranstalter:

Kompetenz Entwicklungs Center www.Korn.ch

HARTMANN PERFORMANCE CONSULTING

Inhalte, Methoden:

Die Elemente der „wertschätzenden Kommunikation“:

- => Situation beobachten und bewertungsfrei erfassen
- => Empathie geben und annehmen
- => Gefühle wahrnehmen und mitteilen
- => Interessen erkennen und anerkennen
- => Lösungen finden und anbieten

Der Weg zur „wertschätzenden Kommunikation“:

Was fördert uns „wertschätzend“ zu kommunizieren?

- => vorhandene Erfolgsmuster erkennen und verstärken
- => Hindernisse anerkennen und damit umgehen lernen

Die praktische Anwendung der „wertschätzenden Kommunikation“:

Die „wertschätzende Kommunikation“ ist nicht nur eine Gesprächstechnik sondern vor allem eine Denkhaltung. Deshalb wird im Trainingscamp das Schwergewicht bewusst auf die Behandlung von Inhalten aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmenden gelegt. Es wird mit interaktiven Methoden realitätsnah experimentiert und reflektiert und so der Praxistransfer sichergestellt.

Ihr Nutzen:

Als Verkaufs- und Marketingleiter...

...gelingt es Ihnen, die grundlegenden Interessen Ihrer Verhandlungspartner zu erkennen, Übereinstimmungen zu entdecken und offen kreative Lösungen zu gestalten.

...vertreten Sie Ihre eigenen Ziele als persönliche Anliegen noch glaubhafter.

... erwerben Sie die Fähigkeit, diametrale Positionen mit ehrlicher Neugier zu erkunden, die Gedankenwelt ihrer „Kontrahenten“ nachzuvollziehen und damit selbst in unvereinbar erscheinenden Situationen gemeinsame Interessen zu finden.

... schaffen Sie eine wertschätzende, offene und konstruktive Kommunikationskultur - auch in Krisen- und nicht nur in „Schönwetter“-Situationen.

Leiter des Trainingscamps:



Paul Hartmann

Berater und Verhaltenstrainer.
Dipl. Ing. FH in COMEM
(Communication-Engineering-
Management).

Inhaber von Hartmann
Performance Consulting.

Langjährige Berufserfahrung in
Management, Marketing, Verkauf
und Kommunikation in
Unternehmen der Druck- Verlag-,
Informatik- und
Wirtschaftsberatungs-Branche.

Heutiger Fokus ist die integrale
Verbesserung der Leistungs-
fähigkeit von Personen und
Teams im Bereich Führung und
Verkauf.



Dr. Hans-Peter Korn

Physiker, Projektmanager (NDK
„systemisches Management
komplexer IT-Projekte), Coach,
FH-Dozent für Wissensmanage-
ment und Kommunikation.

Inhaber von Kompetenz
Entwicklungs Center www.korn.ch

Langjährige Führungserfahrung in
den Bereichen Grossanlagen der
Energieerzeugung und im
Informatikbereich der Finanz- und
Transportindustrie.

Heutiger Arbeitsschwerpunkt:
Soziale Aspekte von Verände-
rungs-, Kooperations- und
Kommunikations-Prozessen von
Teams und Führungskräften in
Unternehmen.

Das eintägige Trainingscamp bietet die gesuchte Gelegenheit zur praxisnahen Weiterentwicklung Ihrer Kommunikations- stärke im Kreis von Berufskolleginnen und -kollegen

Datum:

jeweils Mittwoch 4. oder 11. Juni 2003

Arbeitszeit:

Checkin ab 08:00, Arbeit von 08:30 bis 12:00 und 14:00 bis 17:30

Durchführungsort:

Spielraum im Kornhaus, Kronengasse 10, CH-5400 Baden

Investition:

CHF 490.- inkl. Seminarunterlagen, ohne Mittagessen; zuzüglich MWSt

Anmeldung:

www.korn.ch/trainingscamp-kommunikation

Veranstalter:

Kompetenz Entwicklungs Center www.Korn.ch
CH 5507 Mellingen

HARTMANN PERFORMANCE CONSULTING
CH 4578 Bibern

Konditionen:

Bei Abmeldungen nach verbindlicher Anmeldung kann eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ohne Mehrkosten teilnehmen. Bei Abmeldungen früher als 20 Arbeitstage vor dem Durchführungstermin ist 20% des Preises fällig, danach 100%. Bei Absage der Veranstaltung wird der Preis ohne Abzug rückerstattet. Änderungen des Durchführungsorte bleiben vorbehalten.