

co.zwei

TRAINING COACHING 2021/2022

TRAINING



HERZLICH WILLKOMMEN AUF DER TARTANBAHN ZU UNSEREN PRÄSENZ & ONLINE-TRAININGS.

nach einem Gespräch mit uns.

Gegliedert in drei Blöcke, stellen wir Ihnen repräsentative Trainings mit ihren Inhalten und Schwerpunkten vor. In diesem Themenspektrum möchte co.zwei Sie – Ihre Mitarbeiter, Ihre

Führungskräfte – gerne unterstützen. Wie genau sich ein Training gestaltet, entscheiden Sie

Für Fortbildungen, die auf digitalen Füßen stehen sollen, ist unser Format Digital Inhouse die passende Lösung. Das heißt, co.zwei kommt via MS Teams zu Ihnen ins Haus oder nutzt die Plattform Ihres Hauses. Auf unserer Website erfahren Sie stets aktuell, welche Themen wir als Online-Training anbieten und welche offenen Seminare Sie buchen können.

Außerdem können Sie sich informieren, wie ein Online-Training ablaufen kann.

UNSER TRAININGSSTIL FOLGT DEM MOTTO: TRAINIEREN HEISST SPIELEN UND EXPERIMENTIEREN.

Hier sollen die Teilnehmenden sich ausprobieren, Neues entdecken, Spaß beim Üben haben und Lerneffekte live spüren. Deshalb besteht jedes Training überwiegend aus Praxisübungen, Rollenspielen und Austauschphasen. Veranschaulichte Theorie gehört auch dazu, ist aber auf das Wesentliche reduziert.

Wir sind weniger Wissensvermittler – mehr Impulsgeber. Ehrliches Feedback, Lob und klare Ansprachen, Tipps aus der Praxis für die Praxis sowie herausfordernde Übungen – das ist unser Handwerkszeug. Nur so können die Teilnehmenden neue Möglichkeiten entdecken und für sich nutzen. Das versteht co.zwei unter modernem Training.

"Man kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu entdecken."

Galileo Galilei

Überzeugende Performance

RAMPENI ICHT

GREIFBAR & SICHTBAR PRÄSENTIEREN

Präsentationen sind dann erfolgreich, wenn sie verständlich und unterhaltsam sind.

In "Rampenlicht" trainieren Sie Ihre Performance und den publikumsorientierten Medieneinsatz. Sie erhalten Tipps und bekommen individuelles Feedback, um an Ihren Präsentationsfähigkeiten zu arbeiten. Sie experimentieren mit unterschiedlichen Medien und wir zeigen Ihnen, wie Sie insbesondere durch einen wohl dosierten Einsatz die Möglichkeiten maximal nutzen können.

Sie wollen mehr? Wir bieten außerdem einen Einblick in die Welt des Präsentierens mit Gegenständen. Dabei kommen Objekte zum Einsatz, die automatisch zu einer gesteigerten Aufmerksamkeit führen, sodass Ihre Botschaften greifbar und sichtbar in Erinnerung bleiben.

INHALTE

Schwieriges einfach darstellen Körpersprache und Stimme für den Erfolg nutzen Präsentationen pyramidal aufbauen Feedback zu Ihren Beispielpräsentationen Folien-Psychologie Gegenstände als Symbol und emotionaler Anker

FEUERALRAM

BRENNEN, BEGEISTERN, BEWEGEN

In diesem Training geht es um die Fähigkeit, sein Anliegen klar auf den Punkt zu bringen. Hier trainieren Sie, andere von sich und Ihrem Thema zu überzeugen. Das Stichwort an dieser Stelle lautet: Rhetorik

Das Gelingen einer "Brandrede" hängt stark von Ihren rhetorischen Fähigkeiten, Ihrer Leidenschaft und Ihrem Kommunikationsstil ab. Nur wenn Sie für Ihr Thema brennen, werden Sie auch andere dafür entzünden. Sie üben also nicht nur, sich überzeugend darzustellen und Gespräche strukturiert sowie zielorientiert zu führen – wir trainieren gemeinsam Emotionen richtig zu nutzen. Auch wie Sie eine Argumentation publikumsorientiert aufbauen, schauen wir uns näher an.

INHALTE

Säulen eines souveränen Auftritts Nutzen der eigenen rhetorischen Stärken Einsatz von Körpersprache und Stimme Umgang mit Gegenargumenten Der rote Faden: Argumentationsstrukturen

MÄRCHENSTUNDE

STORYTELLING - RHETORIK, DIE ÜBERZEUGT!

Wenn wir versuchen andere zu gewinnen, steht und fällt dies mit der Frage, ob wir sie emotional erreichen. Mit einer guten Geschichte landen Sie und Ihr Thema sofort in den limbischen Systemen Ihres Publikums, also in den Herzen Ihrer Zielgruppe.

In diesem Seminar erfahren Sie etwas über Dramatik, Spannung, Humor und Pulp Fiction. Sie lernen, was gutes Geschichtenerzählen ausmacht und wie Sie es mit etwas Vorbereitung zielgerecht in Präsentationen, Reden und Vorträgen einsetzen können.

INHALTE

Eine gute Geschichte ist Gold wertl
Grundlegendes über Wahrnehmung und
Informationsverarbeitung
Was macht eine gute Story aus?
Harte und weiche Erfolgsfaktoren (z. B. Schlüsselbotschaften)
Aufbau & Struktur: Drama- und
Pulp-Fiction-Prinzip

STAGING

AUF ENGLISCH PRÄSENTIEREN

Einfach mal zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. In diesem Training unterstützt Sie ein Native-Speaker dabei, Präsentationen auf Englisch zu halten. Das bedeutet konkret: Sie werden wiederholt vor der Gruppe frei reden und präsentieren. Der Trainer gibt Ihnen dazu Feedback und zeigt auf, wie Sie entsprechend Ihres Sprachniveaus einfach zu eleganteren Formulierungen gelangen.

Sie erhalten konkrete Tipps für den Einstieg und den Schluss einer Präsentation sowie für hilfreiche Formulierungen, die häufig im Zusammenhang mit Präsentationen benötigt werden. Gleichzeitig werden allgemeine Präsentationsfähigkeiten geschult oder weiter ausgebaut. Das heißt, auch auf Ihre Stimme und Körpersprache wird geachtet.

INHALTE

Frei vortragen/präsentieren auf Englisch Einfach elegant formulieren Formulierungshilfen und Tipps: - Einstieg & Schluss einer Präsentation - Umgang mit Fragen, Einwänden und Kritik Stimme & Körpersprache (Deutsch vs. Englisch) Pyramidaler Aufbau einer Präsentation

FFRBF7IFHUNG

STRUKTURIERTES WEB-CONFERENCING

Web-Conferencing ist heute ein gängiges Format im glocal Business. Auch privat ist (dank vieler Konferenzsysteme und Social-Media-Dienste) diese spezifische Kommunikationssituation (informell und kleiner) für viele von uns Normalität und wir wissen grundsätzlich, wie es funktioniert.

Entscheidend für das Gelingen eines professionellen Web-Conferencings ist zum einen das abgestimmte Verhalten der Teilnehmenden - zum Beispiel bei einer Verhandlung oder einem Team-Meeting. Zum anderen dass und wie emotionale Aspekte (wie zum Beispiel Überzeugen, Motivieren, Wertschätzen) professionell übertragen werden. Nur dann sind Online-Präsentationen sowie Kunden-und Mitarbeitergespräche erfolgreich.

Deshalb lernen und üben Sie in diesem Training, mit kommunikativen und emotionalen Herausforderungen umzugehen: Welche Regeln stelle ich als Gestalter/Moderator auf? Wann gucke ich auf den Bildschirm, wann in die Kamera? Wer redet und wann? Wie viel Körpersprache setze ich ein, wie nehme ich mich zurück? Sie üben also vor allem, Ihre Online-Kommunikation professionell zu gestalten.

INHALT

Die Rolle des Moderators Der Bildschirm und die Linse - Professionelles Blickverhalten Struktur durch abgestimmte Gesprächsführung Stimmverhalten und Rhetorik im digitalen Raum

Anspruchsvolle Kommunikation

KARAMBOLAGE

MIT 70FF-SKILLS 7UR KONFLIKTI ÖSUNG

Konflikte gehören zur Arbeit, zum Leben. In diesem Training widmen wir uns zunächst Ihrer Einstellung zu und Ihrer Wahrnehmung von Konflikten. Dann schauen wir gemeinsam nach Strategien und Verhaltensalternativen, die Ihnen dabei helfen, Konflikte zu thematisieren und besser in den Griff zu bekommen. Und dann geht's los. Jetzt wird sich gezofft und jeder hat die Möglichkeit, seine Zoff-Skills verbessern.

Konflikte bieten uns immer die Chance, Situationen und Menschen besser verstehen zu können. Wenn wir richtig mit ihnen umgehen, führen sie sogar zu positiven Veränderungen.

INHALTE

Warum kommt es zu Konflikten und wozu sind sie gut?
Eskalationsstufen eines Konflikts und deren Merkmale
Persönlichkeitsstrukturen kennen und erkennen
Zoff-Skills für Konfliktgespräche
Optional: Die Führungskraft als Konflikt-Moderator

KOMMUNIKATIONSAIKIDO

VERBALE ATTACKEN MEISTERN UND NUTZEN

In diesem Training geht es im Kern um Kommunikationsstrategien, die Ihnen helfen, konkrete Situationen elegant zu bestehen. Die Rede ist von: kommunikativen Stolperfallen, Hindernissen, Blockaden sowie konkreten Attacken.

Sie werden Techniken ausprobieren, mit deren Hilfe verbale Attacken nicht nur verpuffen, sondern nutzbar gemacht werden können. Ihr Ziel: welche Technik passt zu Ihnen, also welche fühlt sich in der Anwendung gut an? Wir schauen, wie Ihnen z. B. der Kommunikationsstil eines Verhandlungspartners dabei helfen kann, Ihre Position zu stärken. Sie machen erste Schritte, die kommunikative Dynamik in einer Situation zu erkennen und (für sich) positiv zu beeinflussen.

INHALTE

Kommunikation ist keine Einbahnstraße! "Aktiv Zuhören" (Praxis) Aikido & Kommunikation? Reflexion eigener Wahrnehmungsmuster Spezifische Kommunikationstechniken

LOBHUDLEI

DIE KUNDENBESCHWERDE IM GRIFF

Kundenbeschwerden können stressen. Und das kann Sie daran hindern, ein lösungsorientiertes Gespräch zu führen. Doch genau darum geht es: Beschwerden im beiderseitigen Interesse zu lösen und den Kunden dadurch zu binden.

In diesem Training lernen Sie, sowohl die Emotionen des Kunden als auch die eigenen in den Griff zu bekommen. Wir schauen uns an, welche rhetorischen Mittel helfen, Stress auf beiden Seiten zu kontrollieren und abzubauen und üben dies an konkreten Fallbeispielen. Auch wie Sie Ihre Lösungsvorschläge und Argumente strukturiert darstellen können, ist Teil der Übungen.

INHALTE

Kundenorientierung: Mehr als ein Modewort und eine leere Sprachhülse Milchtopf-Strategie: Umgang mit Emotionen Stress und Stressoren Gesprächsführungstechniken Kundentypen

DFAI

ECHTES VERHANDELN AUF AUGENHÖHE

Der Erfolg einer Verhandlung hängt von verschiedenen und facettenreichen Einflussfaktoren ab. Dieses Grundlagenseminar hat daher zwei Ziele: 1. ein Verständnis für die kommunikativen Herausforderungen einer Verhandlung herzustellen und 2. die wichtigsten Aspekte in Praxisübungen zu veranschaulichen und dabei die Kompetenz der Teilnehmenden zu steigern.

Sie werfen einen Blick auf sich selbst und den eigenen Verhandlungs-/Kommunikationsstil. Sie beschäftigen sich mit verschiedenen Strategien und Taktiken. Sie lernen das "Harvard-Konzept" und "Aktives Zuhören" kennen und anzuwenden. Darüber hinaus werden die Erfolgsfaktoren Stimme und Körpersprache im Kontext der Übungen reflektiert und gefördert.

NHALTE

Echtes Verhandeln - was ist das überhaupt?
Reflexion des eigenen Kommunikationsstils
Augenhöhe durch "Aktives Zuhören" und Fragetechniken
Konstruktives und kreatives Verhandeln mit dem "Harvard-Konzept"
Umgang mit Widerständen

WORTBRUCH

ELEGANT FORMULIEREN. EINFACH SCHREIBEN. GEZIELT TEXTEN

Wir ersticken in Texten. Ob E-Mail-Korrespondenz, WhatsApp, Social Media, Websites, Zeitungen oder Zeitschriften – wir können die Datenflut kaum beherrschen, geschweige denn verarbeiten. Deshalb ist es immer wichtiger, Texte auf ihr Wesentliches zu reduzieren und Schwieriges einfach darzustellen.

Nur wer auf den Punkt kommt *ohne* zu entgleisen, erreicht seine Zielgruppe. Wer *zu viel* schreibt, wird ignoriert, wer den Ton *nicht* trifft, schadet dem Verhältnis. Deshalb checken wir gemeinsam Ihre Korrespondenz, Ihre Texte und Ihren Schreibstil.

INHALTE

Stimulanz: anregend und lebendig formulieren Prägnanz: sich auf das Wichtigste und Wesentliche konzentrieren Einfachheit: verständlich und empfängerorientiert schreiben Struktur: Texte übersichtlich und logisch gestalten Nachhaltige Reflexion

FGOTRIP

ELEGANT FORMULIEREN, EINFACH SCHREIBEN, GEZIELT TEXTEN

Wie sehe ich mich? Und wie glaube ich, von anderen gesehen zu werden?

Das eintägige Coaching nimmt diese beiden Fragen in dem Blick und unternimmt mit Ihnen eine kleine Reise. Auf dieser Reise begegnen Sie Ihrer Art aufzutreten sowie der Art & Weise, wie Sie die Sicht anderer auf Ihr Auftreten interpretieren.

Unterstützt durch Leitfragen reflektieren Sie über sich in einer Kleingruppe. Dabei werden Sie durch den Trainer motiviert, neue Perspektiven zuzulassen, die Sie anschließend in praktischen Übungen spielerisch ausprobieren können.

INHALTE

Das "Ich" auf dem gesellschaftlichen Parkett
Selbstbild/Wunschbild
Fremdbild
Was will und kann ich verändern?
Wirkung von Körpersprache & Stimme

SCHATZSUCHE

INTROSTÄRKEN IM TEAM NUTZEN

"Setz dich endlich mal durch!", "Sei doch nicht immer so schüchtern!", "Mach mal den Mund auf!" – mit solchen und ähnlichen Forderungen sehen sich introvertierte Menschen regelmäßig konfrontiert. Es ist ein Trugschluss zu glauben, dass, im Gegensatz zum extrovertierten, nicht auch der introvertierte Stil zum Erfolg führen kann. Selbstbewusstes und sicheres Auftreten ist kein Exklusivrecht für Entertainer.

Deshalb werfen wir einen Blick auf die beiden Kontrahenten. und schauen uns an, welche Wege zu mehr Gehör, zu besserer Sichtbarkeit führen können. Wir gehen mit Ihnen auf Schatzsuche: Sie lernen Kommunikationsstrategien kennen und probieren sie aus. Sie erfahren, wodurch Sie mehr Präsenz erreichen können und begeben sich auf den Weg, "Introvertiertheit" als Stärke zu begreifen und einzusetzen.

INHALTE

Stärken und Chancen des introvertierten Stils Empathie als Erfolgsfaktor für gelungene Kommunikation Selbstbewusst und souverän Auftreten – ganz piano Sich in aller Ruhe abgrenzen und bei sich bleiben Bei Gegenwind gelassen und besonnen bleiben

KLIMAWANDEL

FÜHREN MIT FINGERSPITZENGEFÜHL

Projektorientiertes Arbeiten in lernenden Teams entscheidet heute mehr und mehr über den betrieblichen Erfolg. Im beruflichen Alltag gewinnen somit emotionale Faktoren an Bedeutung.

Unterschiedliche Charaktere wollen zusammengeführt werden. Reibungsflächen entstehen und wollen genutzt werden. Fragen nach Motivation und Entwicklungspotenzial wollen artikuliert und gehört werden. Erst wenn diese Bedürfnisse aktiv reflektiert und in der Führung spürbar berücksichtigt werden, kann ein Klima in dem Innovation und Erfolg gedeihen von Dauer sein. Deshalb nehmen Sie in diesem Training Ihren Führungsstil unter die Lupe. Sie lernen Möglichkeiten kennen, empathischer zu führen ohne Stärke oder Glaubwürdigkeit einzubüßen.

NHALTE

Reflexion des eigenen Führungsstils Empathie und emotionale Intelligenz Fakten vs. Relationen oder Kopf vs. Bauch Aktiv Zuhören als Schlüsselkompetenz und Feedback als zentrales Führungsinstrument Möglichkeiten und Grenzen der Motivation













dgnservice









RKW Rhode Kellermann Wawrowsky

Architektur+Städtebau























