



**Pentenrieder & Kollegen
Training und Consulting**

Führung, Kommunikation und Zusammenarbeit-

**mit Unterstützung der
SIZE Success – Persönlichkeitslandkarte**

**Spezialtraining für Menschen im Bereich
Führung, Kontakt und Kommunikation**

Stefan Pentenrieder

Sparkassenbetriebswirt

Supervisor DGsv

Josef-Schober-Str. 9

86899 Landsberg

Tel.: (0 81 91) 9 70 78 40

Fax.: (08191) 9 70 78 42

Mobil: (0 177) 7 62 36 99

Email : stefan@pentenrieder.info

Web: www.pentenrieder.info

Worum es geht ...

Die zentralen Aufgaben einer Führungskraft sind die Sicherung der Zukunft und die Mitarbeiterführung. Darüber hinaus ist für alle Menschen die beruflich Verantwortung tragen das Management des permanenten organisatorischen Wandels ein Erfolgsfaktor. Eine entscheidende Kraft ist in diesem Zusammenhang die Kommunikation.

Die Teilnehmer erarbeiten sich eine praxisorientierte psychologische Grundlage, die auf die Anforderungen im Management und Wirtschaftsleben exakt abgestimmt ist.

Sie erhalten die entscheidenden Informationen zum Thema Motivation und verhaltenssteuernde Bedürfnisse. Sie erfahren einen wesentlichen Schlüssel im Umgang mit Menschen. Sie sind in der Lage nach dem Training die versteckten Botschaften Ihrer Umgebung richtig zu deuten und es gelingt es Ihnen leichter schwierige Gespräche erfolgreicher zu führen. Sie können Mitarbeiter Kollegen und Kunden einschätzen und mit diesem Wissen auf deren Bedürfnisse eingehen.

Das Ziel: So zu sprechen dass Ihre Botschaft ankommt, positiv wirkt und die Angesprochenen freiwillig danach handeln.



Ziele im Training ...

Menschenkenntnis ...

Mit Ihrer Investition in diese zwei Tage steigern Sie Ihre Menschenkenntnis und Ihre soziale Kompetenz. Sie erarbeiten sich eine differenzierte Sichtweise für die unterschiedlichen Persönlichkeiten Ihrer Mitarbeiter Kollegen und Kunden.

(Mitarbeiter)Motivation ...

Sie erarbeiten die neuesten Erkenntnisse zum Thema Motivation und trainieren Motivation als dynamischen Prozess einzusetzen und wirken zu lassen. Sie erkennen Ihre eigenen Motivationsmuster und die Wechselwirkung mit Ihren Kollegen Mitarbeitern und Kunden.

Stressmuster und Misskommunikation ...

Nicht zuletzt werden Sie sich Ihrer Stressmuster bewusst und können die Stressmuster anderer Menschen zuverlässig erkennen. Sie erarbeiten Ihre individuelle Strategie, eigene Stressmuster weitgehend zu vermeiden und Stressmuster bei Personen mit denen Sie zu tun haben in konstruktive Verhaltensweisen zu verändern.

Vertrieb und Verkauf...

Sie beziehen die erworbenen Erkenntnisse auf Ihre Kunden und optimieren Ihre Vorgehensweise in (Verkaufs)Gesprächen.

Schwierige Gespräche ...

Sie verstehen Konfliktursachen besser und können entspannter und angemessener reagieren. Auf diese Weise können Sie Meinungsverschiedenheiten und Konflikte besprechen und zu positiven Ergebnissen führen.

Führungsstil ...

Sie erkennen Ihren Führungsstil/Persönlichkeitsstil und die Wirkung auf die verschiedenen Menschen Ihrer Umgebung. Dadurch können Sie in Zukunft noch erfolgreicher kommunizieren und Ihre Inhalte klarer vermitteln.

Stärken und Potenziale...

Sie lernen und trainieren Ihr Verhalten um die vorhandenen Stärken und Potentiale in Ihrem Arbeitsteam zu optimieren und mit den Potentialen Ihrer Mitarbeiter noch erfolgreicher zu werden.

Die Schwerpunkte ...

- § Im Training erarbeiten Sie eine Landkarte der Persönlichkeiten und entwickeln Antworten auf die Frage: „Warum ist der so und was bedeutet das?“
- § Sie lernen die „Wahrnehmungsbrillen“ kennen und erfahren woran sich Menschen orientieren.
- § Sie finden zufriedenstellende Antworten: „*Was motiviert die Menschen meiner (beruflichen) Umgebung über den Arbeitsgegenstand hinaus?*“ Sie lernen Verhaltenssteuernde Bedürfnisse und Motivatoren als psychologische Grundbedürfnisse kennen.
- § Sie beziehen die Erkenntnisse auch auf sich selbst und lernen die eigene Wirkung besser kennen.
- § Sie analysieren typische Praxisfälle und beschäftigen sich mit positiven Lösungen.

- § Sie identifizieren die entscheidenden Stellen, die Gespräche schwierig machen und erarbeiten Lösungsansätze

Das Trainingspaket umfasst als wissenschaftliche Grundlage verschiedene psychologische Schulen, beispielsweise der Transaktionsanalyse und der Bioenergetik. Sie stellen die im Management praktikable Zusammenfassung aus den besten Konzepten von 50 Jahren Forschung und Entwicklung in der Psychologie dar und werden seit vielen Jahren im Bereich Führung, Zusammenarbeit und Verkauf verwendet.

Auswertung von Persönlichkeitsprofilen ...

Für jeden Teilnehmer biete ich ein individuelles Persönlichkeitsprofil auf Basis einer wissenschaftlichen Auswertung an. Trainingsinhalt und Profil sind aufeinander abgestimmt. Die Teilnehmer können nahtlos an die im Training besprochenen Themen und Erkenntnisse anknüpfen.

Vorgehensweise

Die TeilnehmerInnen erhalten zu Beginn des Trainings einen Fragebogen. Auf Grund dieser Angaben wird ein individuelles Persönlichkeitsprofil erstellt. Dieses Profil erhalten die TeilnehmerInnen ca. zwei Wochen nach dem Training zugesandt. Auf Wunsch wird die Auswertung in einem individuellen Telefoncoaching persönlich nachbesprochen.

Inhalt der Profile sind die persönlichen psychischen Bedürfnisse, die individuellen Stressmuster, der bevorzugte Kommunikationskanal, die individuelle Wahrnehmungstür und weitere Merkmale zur eigenen Persönlichkeit. Das Persönlichkeitsprofil ist ein äußerst hilfreicher Spiegel für Ihre Weiterentwicklung im Bereich Ihrer Stärken, Potenziale und Lernfelder.

Zielgruppe ...

Führungskräfte, Mitarbeiter in Vertrieb und Verkauf sowie Personen die zielgerichtet mit anderen Menschen kommunizieren.

Termin und Ort ...

Nach Vereinbarung

Ihre Investition ...

Training – zwei Tage, wie beschrieben

EUR 530,-

zuzüglich USt 19%

Übernachtung - soweit für Sie notwendig - und die Tagesverpflegung tragen Sie selbst.

Anmeldung ...

Anfragen bitte per Email oder Telefon

Trainer ...

Stefan Pentenrieder, Sparkassenbetriebswirt, Supervisor (DGSv)

Informationen zu meiner Person und zum Unternehmen können Sie der Website, www.pentenrieder.info entnehmen.