

Angebot

***1. Bessere Schulungen /
2. Kritische Gesprächssituationen***



23. März 2022

Dr. Gerharz – The Art of Communicating
Kantstr.12
53842 Troisdorf

UST-IDNr. DE258914894

Kontoverbindung:
IBAN DE61 1101 0100 2491 1053 32
BIC SOBK DE BB XXX
Solaris Bank AG

ERNW Enno Rey Netzwerke GmbH
Michael Schaefer
George-Boole-Weg 4
69124 Heidelberg

Angebot

Projekt „Bessere Schulungen | Kritische Gesprächssituationen meistern“

23. März 2022

Sehr geehrter Herr Schaefer,

herzlichen Dank für Ihre Anfrage. Sehr gerne unterstütze ich Sie dabei, Ihre Schulungen zu verbessern und kritische Gesprächssituationen zu meistern. Dazu biete ich Ihnen ein dreistufiges Projekt wie folgt an:

Leistung	Preis
Projekt „Bessere Schulungen Kritische Gesprächssituationen meistern“	6.000,- € <i>pauschal</i>

1. Bessere Schulungen

Ziel des Workshops ist, Ihre Schulungen spannender, unterhaltsamer und lehrreicher zu präsentieren und dabei Zeit zu sparen. Wir trainieren in einem dreistufigen Ansatz die nötigen Fähigkeiten, festigen die neu gewonnenen Kompetenzen und verstärken die individuellen Stärken Ihrer Mitarbeiter. Alle praktischen Übungen führen wir direkt an Ihren eigenen Themen durch. Ziel ist es, dass am Ende des Workshops jeder Teilnehmer ein Konzept für sein Webinar als Beleg dafür in Händen hält, dass die gelernten Methoden im täglichen Einsatz effizient und auch bei seinem Thema funktionieren. Die Ergebnisse können Sie unmittelbar in den ohnehin anstehenden Schulungen verwenden und haben auf diese Weise gleichzeitig eine sofortige Erfolgskontrolle.

Ablauf gemäß beiliegendem Konzept.

Details

- ▶ Workshop-Termin: nach Vereinbarung, z.B. 9-17 Uhr
- ▶ Inhalte: s. beiliegenden Ablaufplan
- ▶ Ort: Heidelberg
- ▶ Sprache: Deutsch
- ▶ Teilnehmer: ca.15
- ▶ inklusiv: Jeder Teilnehmer erhält ein Exemplar meines Buches „Der Aha-Effekt“
- ▶ inklusiv: zeitlich unbeschränktes Nutzungsrecht der zur Verfügung gestellten Videos für den internen Gebrauch
- ▶ inklusiv: Abschlussbesprechung

Fortsetzung auf Seite 2 ...

Angebot ERNW/2

Leistung

Preis

2. Kritische Gesprächssituationen meistern

Ziel des Workshops ist, Ihre Mitarbeiter auf kritische Gespräche vorzubereiten und Methoden zu lernen, in kritischen Situation gelassener reagieren und konstruktiv zu reagieren.

Wir trainieren an einem intensiven Vormittag den Perspektivwechsel und erarbeiten Strategien, mit denen Sie sich besser auf schwierige Gesprächssituationen vorbereiten können und in solchen Situationen gelassener reagieren können. Alle praktischen Übungen führen wir an Ihren eigenen Themen in kleinen Gruppen durch, so dass Sie idealerweise damit eine unmittelbare Vorbereitung auf ohnehin anstehende Gespräche verbinden können.

Ablauf gemäß beiliegendem Konzept.

Details

- ▶ Workshop-Termin: nach Vereinbarung, z.B. 9-13 Uhr, im Anschluss an Workshop 1.
- ▶ Inhalte: s. beiliegenden Ablaufplan
- ▶ Ort: Heidelberg
- ▶ Sprache: Deutsch
- ▶ Teilnehmer: ca. 15
- ▶ inklusiv: Jeder Teilnehmer, der nicht schon Workshop 1 besucht hat, erhält ein Exemplar meines Buches „Der Aha-Effekt“

*Die Preise verstehen sich netto zzgl. jeweils gültiger USt. Reisekosten werden gesondert berechnet: Bahnticket 1. Klasse inkl. Reservierung von/nach Troisdorf oder Siegburg/Bonn oder km-Pauschale, ggfs. Transfer vor Ort, ggfs. Hotelübernachtung.
Zahlungsbedingungen: innerhalb 14 Tage nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug.*

*Gebuchte Termine sind bis drei Wochen vor dem Termin kostenfrei stornierbar.
Bei späteren Stornierungen werden 90% des Preises berechnet.*

Das Angebot ist gültig bis zum 31.5.2022.

Für Rückfragen stehe ich selbstverständlich gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen,

Michael Gerharz

WORKSHOP **ABLAUF**

Teil 1: Workshop „Bessere Schulungen“



1. Aufmerksamkeit schaffen

Es gibt sie, diese charismatischen Menschen, die nur einen Satz sagen und schon kleben ihnen alle an den Lippen. Wussten Sie, dass die meisten dieser Menschen gerade keine Showtypen sind? Doch wie gelingt es ihnen, diese Faszination auf andere auszustrahlen? Genau das werden wir im Workshop analysieren und dann dafür sorgen, dass demnächst Ihr erster Satz auch dazu führt, dass die Menschen Ihnen an den Lippen kleben. Das funktioniert übrigens sowohl in Schulungen, als auch von Angesicht zu Angesicht.

2. Spannung aufbauen

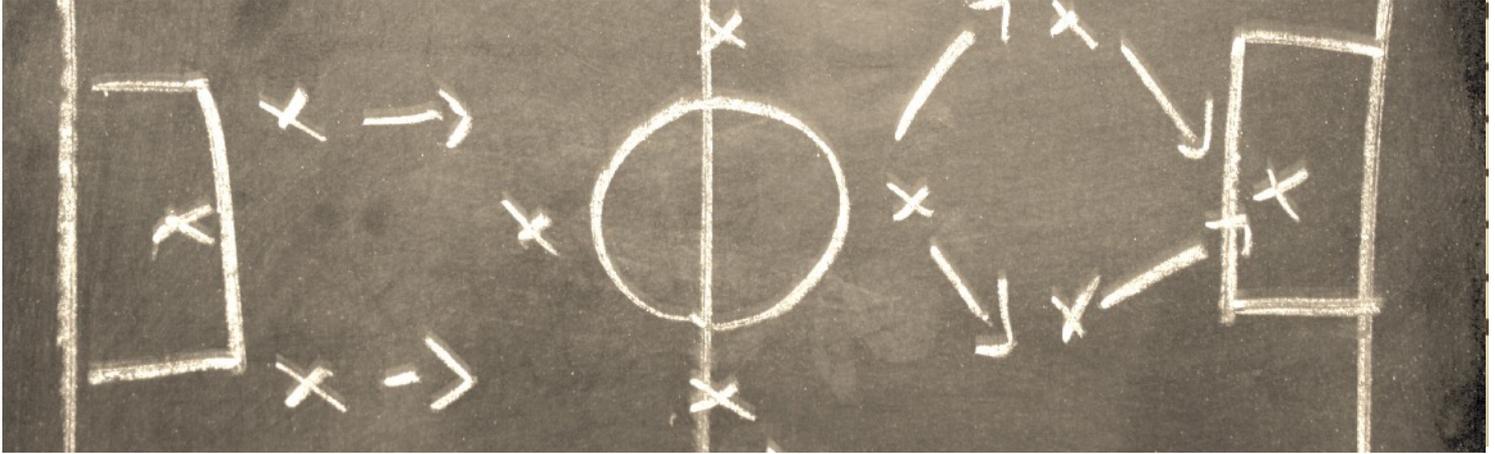
Warum fesseln uns manche Vorträge und andere nicht? Wie bauen gute Trainer selbst für Themen Spannung auf, die uns eigentlich gar nicht interessieren, während andere es schaffen, mich sogar bei hochrelevanten Themen schlafen zu schicken? Wir gehen den Voraussetzungen für Spannung auf den Grund und übersetzen Spannung auf Ihr Thema. Denn: Trockene Themen gibt es nicht, nur langweilige Vorträge. Mit dem richtigen Ansatz wird jedes Thema spannend. Wenn Ihr Thema relevant ist, dann ist es auch spannend.

3. Spannung halten und steigern

Wie schaffen es Hollywood-Regisseure immer wieder, uns mit einem Cliffhanger in den Wahnsinn zu treiben? Weil wir unbedingt wissen wollen, wie es weiter geht, aber die nächste Folge erst in einer Woche erscheint? Im Workshop analysieren wir Spannungsverstärker, die aus dem Stehgreif heraus funktionieren. Wir wenden die Cliffhanger-Methode dabei direkt auf Ihre Themen an und Sie werden erstaunt sein, wie spannend eine Schulung werden kann. Der Clou dabei ist, dass wir die Spannung nicht künstlich erzeugen, sondern dass wir sie aus dem Thema heraus erarbeiten: Was ist es, dass die Teilnehmer an dem Thema so spannend finden, dass sie unbedingt mehr erfahren wollen?

WORKSHOPABLAUF

Teil 1: Workshop „Bessere Schulungen“ (Fortsetzung)



4. Anschaulich werden

Spannung ist das eine. Aber wie kann man abstrakte Themen greifbar machen? Wie komplizierte Zusammenhänge einfach verständlich? Mit den richtigen Methoden werden Ihre Schulungen lebendiger und gleichzeitig viel anschaulicher. Wir analysieren, was genau in den Köpfen der Zuschauer vor sich geht, was Ihre Teilnehmer brauchen, um Zusammenhänge in ihren Alltag zu übertragen, und wie Sie mit einem einfachen Perspektivwechsel demnächst viel anschaulicher präsentieren.

5. Im Gedächtnis bleiben

Machen wir uns nichts vor: Unser Gedächtnis ist beschränkt. So sehr wir es uns auch anders wünschen, unsere Teilnehmer können sich nur eine begrenzte Menge an Informationen merken. Unser wichtigstes Ziel ist daher, dass es die richtigen sind. Die, die sie neugierig machen auf mehr und die, die den größten Nutzen für die Teilnehmer haben, damit sie uns in guter Erinnerung behalten. Doch wie schaffen wir es, in Erinnerung zu bleiben? Neugierig zu wecken? Eine Möglichkeit: Die Moskito-Methode für Gedächtnisanker. Das Beste: Einmal gefunden, entsteht auf Dauer ein ganzes Lager an Gedächtnisankern, auf das Sie in jeder Gesprächs- oder Präsentationssituation zugreifen können.

6. Und das alles mit einem intuitiven Prozess,

... denn das wirklich Bemerkenswerte daran ist, dass es nicht die Methoden sind, die Sie zum besseren Schulungsleiter machen, sondern die Haltung. Gut präsentieren kann nämlich jeder, der an sein Thema glaubt. Im Workshop tun wir daher vor allem eines: Ihre Perspektive wechseln. Das wird sich nicht nur auf Ihre Schulungen auswirken, sondern auf alle Situationen, in denen Sie kommunizieren müssen. Sie werden klarer, spannender und anschaulicher erzählen und präsentieren, weil Sie verstanden haben, wie das, was Sie sagen, von Ihrem Gegenüber gehört wird und wo Sie hinschauen müssen, um die passenden Worte und Stories zu finden.

WORKSHOP **ABLAUF**

Teil 2: Workshop „Kritische Gesprächssituationen meistern“



1. Wer ist hier der Boss?

Menschliche Interaktionen sind immer auch Status-Spiele. Das bedeutet allerdings noch lange nicht, dass es auch zu einem Status-Kampf kommen muss. Im Gegenteil, wer die Spielregeln kennt, kann geschickt kritische Situationen entschärfen oder sie gar ganz verhindern und den Gesprächspartnern durch einen wertschätzenden Umgang die Bestätigung geben, die sie in der jeweiligen Situation brauchen.

2. Wer hat hier recht?

„Jetzt mal ehrlich: Das können Sie doch nicht ernst meinen!“ Oder doch? Manchmal behaupten unsere Gesprächspartner Dinge, die uns an ihrer geistigen Gesundheit zweifeln lassen. Und doch wissen wir, dass sie hochintelligente Personen sind. Also wer hat recht? Und kommt es darauf überhaupt an? Viele Konflikte entstehen nämlich erst dadurch, dass man darauf beharrt recht zu haben, wo es doch eigentlich darauf ankommt, das Richtige zu tun. Wie schafft man diesen Perspektivwechsel? Und wie kann man über seinen Schatten springen, damit am Ende ein gutes Ergebnis herauskommt?

3. Was war noch mal die Frage?

„42“ ist laut Douglas Adams' Buch „Per Anhalter durch die Galaxis“ die Antwort auf die ultimative Frage nach dem Leben, dem Universum und dem ganzen Rest. Das Problem ist nur, dass niemand weiß, wie die Frage denn nun eigentlich heißt. Genauso fühlt man sich in vielen hitzigen Diskussionen, in denen jeder zu allem eine Meinung und auf alles eine Antwort hat. Nur ist man sich leider über die Frage nie einig geworden. Wir gehen diesem und ähnlichen Problemen auf den Grund und erarbeiten Strategien, wie man sie im Gespräch entschärfen oder auflösen kann.

WORKSHOP **ABLAUF**

Teil 3: Video-Serie

Teil 4: Individual-Coaching



Teil 3: Ablauf der Video-Serie

Wöchentlich ein Impuls zur Auffrischung des Wissens, mit Anregungen zum kreativen Denken und neuen Ideen für die Umsetzung. Insgesamt 5 Videos, immer montags zum Start in die Woche (mit Ausnahme der Weihnachtsferien). Jedes Video fokussiert auf genau ein Konzept. Das Juwel der Videos ist immer ein ganz konkreter Tipp, der Ihnen hilft, Ihre Schulungen spannender, lehrreicher oder unterhaltsamer zu machen oder der Ihnen Zeit dabei spart.

Teil 4: Ablauf der Individual-Coachings

Ca. vier Wochen nach dem Workshop reserviere ich einen Vormittag für vier individuelle 60-minütige Online-Coachings (optional für das ganze Team, auf Anfrage). Vorab haben die Teilnehmer die Gelegenheit, Material zu schicken, z.B. eine PowerPoint-Präsentation oder ein Video, das wir dann gemeinsam analysieren. Ziel des Coachings ist es, für jeden Teilnehmer Schlüsselgewohnheiten zu etablieren, die es ihm oder ihr ermöglichen, ihre ganz persönlichen Stärken so zu verstärken, dass die neuen Fähigkeiten souverän im Alltag eingesetzt werden können.

Abschlussbesprechung

Nach den Individual-Coachings führe ich mit Ihnen eine Online-Abschlussbesprechung durch, in der ich Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen zur weiteren Optimierung Ihrer Schulungen gebe. Dabei berücksichtige ich die Erkenntnisse aus den gemeinsamen Terminen mit Ihren Mitarbeitern sowie die individuellen Stärken jedes einzelnen Mitarbeiters.

WORKSHOPANSATZ



Trainingsprinzip

1. Man kann das Thema „Präsentieren“ nur praktisch erklären. Alle Inhalte werden daher an Beispielen erläutert und veranschaulicht.
2. Man kann präsentieren nur lernen, wenn man selbst präsentiert. Alle Inhalte werden an eigenen Beispielen der Teilnehmer unmittelbar praktisch angewendet.
3. Präsentieren ist kein Selbstzweck. Die Teilnehmer erhalten Methoden, mit denen sie im Alltag schneller bessere Präsentationen erstellen.
4. Konstruktives unterstützendes Feedback motiviert die Teilnehmer, mutig auf neuen Wegen zu gehen.
5. Die gemeinsame kreative Arbeit in der Gruppe fördert neue Ideen und zeigt jedem einzelnen Teilnehmer, auf welcher unterschiedlichen Weise eine spannende und überzeugende Präsentation erreicht werden kann.

Wer jonglieren möchte, muss es praktisch üben. Mit bloßer Theorie kommt man hier – genau so wie beim Präsentieren – nicht ans Ziel.

**„Sage es mir, und ich werde es vergessen.
Zeige es mir, und ich werde mich vielleicht
daran erinnern. Lass’ es mich tun, und ich
werde es können.“** – Konfuzius

Show, don't tell

