

Inhalte

Baustein I:

- ◆ Elemente erfolgreicher Gesprächsführung: Leading und Pacing
- ◆ Grundlagen erfolgreicher Gesprächsführung kennenlernen und üben Kommunikationstreppe
- ◆ Aktives Zuhören als zentraler Aspekt offener Kommunikation
- ◆ Der Einsatz systemischer Fragen und der differenzierteren Gesprächsführung
- ◆ Zusammenfassen und Wiederholen, Paraphrasieren und Gefühle spiegeln
- ◆ Meta-Kommunikation: Inhalts- und Beziehungsebene in Gesprächen auseinanderhalten

Baustein II:

- ◆ Elemente förderlicher Gesprächsführung reflektieren und Stolpersteine umschiffen
- ◆ Umgang mit (starken) Gefühlen in Gesprächen: Ängste, Widerstände, Angriffe, Tränen
- ◆ Transaktionsanalyse: Ich, Über-Ich und Es im Gespräch
- ◆ Ziele als Orientierungspunkte in Gesprächen: Zielquellen, Zieldefinitionen, Ziele vereinbaren, Erfolge messen

Baustein III:

- ◆ Unterschiedliche Gesprächstypen kennenlernen und üben: Krankenrückkehrgespräche, Feedback- und Kritikgespräche, Bleibe- und Entwicklungsgespräche
- ◆ Mitarbeiterjahres- und Zielvereinbarungsgespräche als Zusammenfassung und Ausgangspunkt der unterjährigen Mitarbeiterführung
- ◆ Einsatz von Dokumenten und Protokollführung von und in Gesprächen

Baustein IV:

- ◆ Gesprächsführung mit unterschiedlichen Verhaltensstilen und Reifegraden anhand von Fallbeispielen erproben
- ◆ Verhandlungsjudo und Umgang mit schwarzer Rhetorik
- ◆ Neue Ressourcen freisetzen, Transfer in den Alltag

Ihre Coaches



Werner Fleischer

Kurzprofil:

- ◆ Diplom-Pädagoge, Schwerpunkt Psychologie, Soziologie und Politik
- ◆ langjährige Managementenerfahrung, u.a. in Geschäftsführerpositionen
- ◆ lizenziertes DISG-Trainer
- ◆ ausgebildet und trainingserfahren u.a. in den Bereichen „Führung und Veränderung“
- ◆ über 35 Jahre Beratungs-, Coaching- und Moderationserfahrung
- ◆ Begleitung von Führungs- und Veränderungsprozessen in Kliniken und Krankenhäusern, u.a. ZNA, ITS und OP
- ◆ Artikel u.a. in „Deutsches Ärzteblatt“, „Chefärzte Brief“ und „Management & Krankenhaus“
- ◆ Autor des Fachbuchs „Wirksam führen – Ein Leitfaden für Chef- und Oberärzte“



Benedikt Fleischer

Kurzprofil:

- ◆ Wirtschaftspsychologe (B. Sc.) und Kulturwissenschaftler (M.A.)
- ◆ lizenziertes Trainer für DISG-Verhaltensprofile und Moderator nach Neuland
- ◆ Trainer für Führungsgrundlagen, Gesprächsführung sowie Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement
- ◆ Begleitung von Führungs- und Veränderungsprozessen in Kliniken und Krankenhäusern
- ◆ Autor des Fachbuchs „Wirksam führen – Pflege“
- ◆ Coachingverfahren mit Pflegeleitungen und Pflegeteams

Beratung • Coaching • Moderation

Werner Fleischer
Freschenhausener Weg 2a
21220 Seevetal

Tel.: 04105 – 652 74 58

Mail: buero@ihrcoach.com

www.ihrcoach.com



Gesprächsführung
Überzeugend im Klinikalltag

23.-25. Oktober 2024

Konkrete und praxisorientierte Techniken und Strategien

Von der Ärztekammer anerkannt
und mit bis zu
25 Fortbildungspunkten
bewertet

Programm

Mittwoch, 23. Oktober 2024

13:30 Uhr	Begrüßungskaffee
14:00 bis 18:30 Uhr	Baustein I
ab 19:00 Uhr	Gemeinsames Abendessen

Donnerstag, 24. Oktober 2024

08:30 bis 13:00 Uhr	Baustein II
13:00 bis 14:00 Uhr	Mittagessen
14:00 bis 18:30 Uhr	Baustein II + III
18:45 bis 19:30 Uhr	Imbiss
ab 19:30 Uhr	Rahmenprogramm

Freitag, 25. Oktober 2024

08:30 bis 12:45 Uhr	Baustein III
12:45 bis 13:30 Uhr	Mittagessen
13:30 bis 15:00 Uhr	Baustein IV
15:00 bis 15:30 Uhr	Abschlussrunde

Kosten / Nutzen

Kosten

Für die Fortbildung (24 Std) beträgt der Preis

€ 1.500,- pro Person zzgl. MwSt.

Folgende Leistungen sind darin enthalten:

- ◆ umfangreiches Seminaraterial
- ◆ Kaffeepausen, Mittagessen, Abendessen
- ◆ alkoholfreie Softgetränke während der Veranstaltung
- ◆ Rahmenprogramm

Zusätzliches Coachingpaket (Sonderpreis)

Wir bieten Ihnen 2x 2 Std Einzelcoaching

€ 590,- zzgl. MwSt.

- ◆ zur Vertiefung und Weiterführung der Inhalte und Erkenntnisse des Leitungssymposiums
- ◆ abgestimmt auf Ihre persönlichen Fragen, Entwicklungs- und Karriereziele

Nur in Kombination mit dem Worksho buchbar.

Nutzen

- ✓ Sie bereiten sich auf anstehende Verhandlungen vor
- ✓ Sie bauen Ihr Selbstbewusstsein als Leitungskraft aus
- ✓ Sie erkennen und stärken Ihre Rolle als VerhandlerIn
- ✓ Sie verstehen die Gesetzmäßigkeiten von Verhandlungssituationen
- ✓ Sie lernen die Bedeutung konsequenten und effizienten Verhandlungsstils kennen
- ✓ Sie entlasten sich durch gute Vorbereitung
- ✓ Sie runden Ihr Repertoire der Gesprächs- und Verhandlungsführung ab

Veranstaltungsort

Jagdhaus Waldfrieden

Romantik Hotel und Restaurant
Kieler Straße 1 · 25485 Bilsen-Quickborn
Telefon +49 4106 610 20
info@waldfrieden.com

In unserem Privathotel mit eigenem Park und kleinem Teich haben Sie die Möglichkeit, innezuhalten – mit allen Sinnen zu genießen. Durchzuatmen, die Blickrichtung zu ändern...

