



Taktik & Strategie in Meetings & Teams

Ihre Besprechungen verlaufen nicht wie geplant?

Sie haben sich auf eine Besprechung vorbereitet, und plötzlich läuft alles anders als geplant und Sie können nicht erkennen woran es liegt. Sie sind mehr mit Ihrem Ärger oder Ihrer Betroffenheit beschäftigt als mit der Verfolgung Ihrer Ziele. Im Seminar analysieren Sie die Gesetzmäßigkeiten in Gruppen und erfahren, wie Sie mit guter Vorbereitung und der Anwendung passender Strategien schwierige Meetings am besten meistern.



Ihr Nutzen

Im Seminar üben Sie schwierige Besprechungs-Situationen und reflektieren Ursachen und Vorgehensweisen. Sie entdecken die Gesetzmäßigkeiten in Gruppen und können besser erkennen, was „gespielt“ wird. Erfahren Sie, wie Sie auch in schwierigen Meetings sachbezogen und zielorientiert bleiben. Durch das konstruktive Feedback von Trainer und der Seminargruppe werden Sie dabei unterstützt, Ihre Strategien für schwierige Meetings zu optimieren. Sie beenden das Seminar mit Ihrer persönlichen Analyse und einem maßgeschneiderten Maßnahmenkatalog für Ihr Trainingsprogramm nach dem Seminar.

Das Seminar ist konzipiert für

Mitarbeiter mit Teamverantwortung, Projektleiter und -verantwortliche sowie fachliche Führungskräfte, die ohne hierarchische Macht Führungsverantwortung haben.

Tools und Techniken

- ▶ **Typologien und Gesetzmäßigkeiten in einer Gruppe?**
 - Wahrnehmung für gruppendynamische Prozesse im Team
- ▶ **Erfolgreiche Taktiken und Strategien im Meeting**
 - Kommunikation und Feedbackkultur fördern
- ▶ **Macht und Einfluss in Gruppen**
 - Individuelle Rollen und Rollenverhalten im Team
 - Machtprofi werden
- ▶ **Konflikte in Besprechungen**
 - Kommunikation mit unkooperativen Gesprächspartnern
- ▶ **Ausstieg aus der Eskalationsspirale**
 - Aus der Situation treten
 - Wie Sie ein Gespräch abbrechen
- ▶ **Umgang mit Missverständnissen, Emotionen und Kritik**
 - Selbstwahrnehmung und Selbstführung in kritische Situationen
 - Persönlich angriffe erfolgreich abwehren
- ▶ **Die Manipulationstechniken und unfaire Spiele erkennen und abwehren**
 - Blockade- und Durchsetzungsstrategie
 - Perspektive wechseln
- ▶ **Zielorientiert und sachlich bleiben**
 - Optimale Gesprächsführung
 - Aktives Zuhören
- ▶ **Checklist: Wie Sie im Notfall handeln**

Trainer: Dr. Hartwig Maly



Es gibt Fragen zu den Seminarinhalten an den Trainer? Stellt diese an max@comon.de

Daten und Fakten

Trainer:	Dr. Hartwig Maly	Anmeldung per Telefon:	+49 6252 7 98 90 90
Teilnehmerzahl:	Max. 12 Personen	Anmeldung per Fax:	+49 6252 7 98 90 91
Seminardauer:	1 Tag – von 10:00 – 17:00 Uhr	Anmeldung per E-Mail:	anmeldung@comon.de
Seminartermin:	AUF ANFRAGE	Internet:	https://comon.de
	BUNDESWEIT	Facebook:	facebook.com/comonbcc
Gebühr pro Person:	Euro 590,00 (Euro 702,10 inkl. MwSt.)	Instagram	https://www.instagram.com/comon.de
		Youtube	https://www.youtube.com/comonbcc

Taktik & Strategie in Meetings & Teams

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung eine Anmeldebestätigung. Sobald feststeht, dass das Seminar stattfindet, erhalten Sie eine Buchungsbestätigung und eine Rechnung. Damit wird die Anmeldung verbindlich. Der Rechnungsbetrag ist unter Angabe der Rechnungsnummer und des Teilnehmersnamens innerhalb des angegebenen Zeitraumes – jedoch noch vor Beginn des Seminars – an uns zu überweisen. Werden die Seminargebühren nicht vor Beginn des Seminars beglichen, besteht keine Berechtigung zur Teilnahme am Seminar.

Stornierung der Anmeldung

Stornierungen oder Umbuchungen müssen schriftlich erfolgen. Stornierungen können bis 4 Wochen vor Seminarbeginn durch den Kunden kostenfrei erfolgen, sofern **com ▶ on BCC** keine Kosten entstehen. Stornierungsanträge die nach Ablauf von der o. g. Frist (4 Wochen) jedoch spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn bei **com ▶ on BCC** eingehen, wird eine Stornogebühr in Höhe von 50% der vereinbarten Gesamtvergütung in Rechnung gestellt. Später eingehende Stornierungswünsche können leider nicht berücksichtigt werden. Die Seminargebühr wird dann zu 100% (jeweils zzgl. 19% MwSt.) zur Zahlung fällig. Keinerlei Kosten entstehen bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers (offene Veranstaltung) bzw. einer Ersatzgruppe (geschlossene Veranstaltung).

Findet das Seminar aus Gründen die **com ▶ on BCC** nicht zu vertreten hat nicht statt, so werden die bereits gezahlten Seminargebühren unverzüglich an den Teilnehmer / Unternehmen zurück erstattet. Weitere Ansprüche bestehen nicht.

Ablauf des Seminars / Trainings

Wir behalten uns vor, die Inhalte und den Aufbau des Seminars – unter Wahrung des angegebenen Gesamtcharakters der Veranstaltung – frei zu gestalten. Ferner sind wir berechtigt bei Ausfall eines Trainers einen Ersatztrainer zu stellen.

Seminaranbieter

COM ▶ ON BUSINESS COACHING CENTER

Ober-Laudenbacher Straße 14
64646 Heppenheim

Anmeldung per Telefon: +49 6252 7 98 90 90

Anmeldung per Fax: +49 6252 7 98 90 91

Anmeldung per E-Mail: anmeldung@comon.de

Internet: <https://comon.de>

Taktik & Strategie in Meetings & Teams

Anmeldung für ein offenes Training / Seminar

Projekt

D
E
E
P
L
E
A
R
N
I
N
G

Termin des Seminars / Trainings

Teilnehmer / in

Firma

Teilnehmer / in

Straße, Nr.

Postleitzahl, Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Rechnungsstellung

Die Rechnung geht an die obige Adresse

Bitte senden Sie die Rechnung an:

Vorname, Name

Firma

Straße, Nr.

Postleitzahl, Ort

Unterschrift

Hiermit melde ich den Teilnehmer verbindlich zur oben genannten Veranstaltung an. Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der beigefügten Teilnahmebedingungen.

Unterschrift

Datum

Ort

Daten und Fakten

Trainer: Dr. Hartwig Maly
Teilnehmerzahl: Max. 12 Personen
Semindauer: 1 Tag – von 10:00 – 17:00 Uhr
Seminartermin: AUF ANFRAGE BUNDESWEIT
Gebühr pro Person: Euro 590,00 (Euro 702,10 inkl. MwSt.)

Anmeldung per Telefon: +49 6252 7 98 90 90
Anmeldung per Fax: +49 6252 7 98 90 91
Anmeldung per E-Mail: anmeldung@comon.de
Internet: <https://comon.de>
Facebook: facebook.com/comonbcc
Instagram <https://www.instagram.com/comon.de>
Youtube <https://www.youtube.com/comonbcc>