

WIRKSAM KOMMUNIZIEREN EMPATHIE UND FLEXIBILITÄT ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG



- Erlernen Sie ein Kommunikationsmodell auf der Basis von Empathie und Vertrauen
- Steigern Sie Ihre Flexibilität im Umgang mit unterschiedlichsten Gesprächspartnern
- Entwickeln Sie ergebnisorientierte und erfolgreiche Kommunikations-Strategien

Wenn Teams herausragende Leistungen erbringen, Kunden sich gut aufgehoben fühlen und Mitarbeiterinnen motiviert am Ball bleiben, liegt das selten allein an der Fachkompetenz des jeweiligen Gegenübers, sondern an wirksamer Kommunikation.

Flexibilität und Empathie sind Schlüsselkompetenzen. Prägen sie das Gespräch, fühlen Kolleginnen und Mitarbeiter sich ernst genommen und können ihre unterschiedlichen Potentiale entfalten.

„Wirksam Kommunizieren“ besteht aus drei Komponenten, die, aufeinander aufbauend, eine nachhaltige Verbesserung Ihrer Kommunikation sicherstellen: Einem Workshop, der Analyse ihres Sozialstils sowie der Entwicklung eines Konzepts zur Gesprächsvorbereitung.

Im Workshop erlernen und trainieren Sie ein Kommunikationsmodell, das

Ihnen auf der Basis von Vertrauen und Empathie mehr Flexibilität in der Gesprächsführung ermöglicht.

Ziel ist es, Ihr Verständnis dafür zu stärken, wie und warum Menschen sich missverstehen sowie Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln, Vertrauen aufzubauen und Einfluss zu nehmen.

Anhand der Analyse des eigenen Sozialstils erhalten Sie wertvolle Informationen über Ihre Wirkung in der Kommunikation. Diese können Sie sofort umsetzen und neue Wege ausprobieren, um ihre Wirkung zu optimieren.

Darüber hinaus setzen Sie sich mit den Charakteristika der weiteren Sozialstile des Modells intensiv auseinander. Sie bekommen praktische Tipps für die erfolgreiche Interaktion mit Menschen die-

ser Stile, die Sie im Rahmen Ihrer Rahmen Ihrer persönlichen Fallstudie sofort anwenden.

Nach dem Workshop sorgt das Handlungsschema, das Sie sich selbst erarbeitet haben für die nachhaltige Verankerung Ihrer Lerngewinne. Anhand eines Leitfadens bereiten Sie sich auf wichtige Gespräche vor. Sie analysieren den Sozialstil Ihrer Gesprächspartner und erarbeiten, in Relation zu Ihrem eigenen Sozialstil, Ihr Konzept zur wirksamen Kommunikation mit diesen Menschen.

Mehr als zwei Millionen Teilnehmer in über 70 Ländern der Welt setzen „Wirksam Kommunizieren“ ein - in international bekannten Konzernen ebenso erfolgreich, wie in unzähligen kleinen und mittelständischen Unternehmen.

PRAXISBEISPIEL ALCATEL, EUROPA

Alcatel baut Marktanteile mit **Persona** GLOBAL® Sozialstil-Modell aus

Der Telekommunikationsmarkt entwickelt sich rasant. Alcatel steht im harten Wettbewerb zu den bekannten Mitbewerbern. Neben den technischen Aspekten sind der Verkauf und der Aufbau von Kundenbeziehungen weitere entscheidende Kompetenzen für das Unternehmen.

Steigerung des Marktanteils

Die individuell erstellte Schulungsinitiative „Cycle of Selling“ wurde von 2.000 Alcatel-Mitarbeitern in ganz Europa absolviert. Neben der Schulung von Verkaufsprozessen umfasste die Initiative auch das Training des **Persona** GLOBAL® Sozialstil-Modells. In diesem Kommunikationstraining geht es um den Aufbau von Kundenbeziehungen basierend auf dem Verständnis der unterschiedlichen Sozial-Stile. Das Programm beinhaltet auch praktische Übungen, in denen die Teilnehmer ihre Gesprächsführung zum Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen verfeinern.

Schulungsinitiative ausgeweitet

Alcatel ist überzeugt, dass Cycle of Selling einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung des französischen Marktanteils geleistet hat. Das Unternehmen beschloss, das Schulungsangebot auf zehn Länder in Lateinamerika und drei Länder in Asien auszuweiten.

Wissenschaftler der San Francisco State University haben dem **PERSONA GLOBAL® SOCIAL STYLES MODEL**, welches die Basis für die Analyse und den Workshop von „WIRKSAM KOMMUNIZIEREN“ bildet, in zahlreichen Kulturen eine sehr hohe Praxistauglichkeit und Ergebnisqualität bescheinigt. Die Untersuchungen fanden unter anderem in England, Japan, Neuseeland, der Schweiz und den USA statt.

Ihr Nutzen

PRAXISORIENTIERT - Der Schwerpunkt liegt auf dem Erlernen von sofort anwendbaren Fertigkeiten und nicht auf theoretischem Wissen.

VERSTÄNDLICH - Eine einfache und klar aufgebaute Methode, die sich auf unsere natürlichen Beobachtungen stützt und diese systematisiert.

PRAGMATISCH - Die Teilnehmer:innen erstellen einen Aktionsplan zur effektiveren Kommunikation mit ihrem schwierigsten Gesprächspartner.

BEGLEITEND - Vor allem vor herausfordernden Gesprächssituationen hilft die Erstellung von „Spielplänen“, die bereits im Workshop trainiert wird.

VIELSEITIG - Die erlernten Fertigkeiten sind im privaten, wie im geschäftlichen Bereich effektiv anwendbar.

UNIVERSELL - Die Methode sowie die trainierten Handlungsoptionen sind in jeder Kultur anwendbar.

DETAILLIERT - Die umfangreichen Teilnehmerunterlagen beinhalten alle benötigten Informationen.



Jon Gornstein
Gründer und Präsident
von **Persona GLOBAL®**

Gornstein hat die Unternehmenberatung PersonaGlobal 1980 aufgebaut. Die Assessments und Workshops von PersonaGlobal wurden in 10 Ländern entwickelt und kulturell adaptiert.

Weltweit arbeiten heute über 1700 Trainer und Beraterinnen in 38 Sprachen mit PersonaGlobal-Produkten.

Allein Gründer Gornstein war bereits in mehr als 40 Ländern beratend tätig für Firmen wie: IBM, Glaxo SmithKline, Cathay Pacific Airways, Goldstar, Hilton Hotels.

Unsere Zielgruppe

Mitarbeitende aller Ebenen, Teams, Führungskräfte, Trainerinnen und Facilitatoren in der Weiterbildung.

Diese Erfahrungen können auch Sie machen

The workshop "The Persuasive Communicator" (dt. Wirksam kommunizieren) was very inspirational, energizing and brought to the team lots of ideas and knowledge. An excellent program. I would rate the training as a 10 out of 10 and highly recommend to Sales teams and all other teams who need to improve relations.

João Figueiroa, Human Resources Director, Europcar Portugal

I have found the methodology "Persuasive Communicator" more than adequate for what we had need. We are a new team, a team that is in its beginning state of knowing each other and we hope that soon we will reach the stage of consolidation.

Irina Captariu, Tele Management Lead, Microsoft Romania

The Persuasive Communicator from Persona Global is a complete methodology. We have used it in training our team leaders in order to become better skilled as mentors and coaches for their people. Everybody expressed satisfaction about the feedback report, about the training methodology and insights and, of course about the trainer.

Anca Tudorache, HR Head Siemens Romania

I do recommend everyone from sales people to top managers of huge corporations to participate in the "Persuasive Communicator" workshop. This is incredible how much easier and more pleasant you may communicate with your trading partners, employees, same level managers and even your family at home. People start listen to you and they hear what you are telling them! And what is most important, the results are immediate.

Grzegorz Bors, Managing Director - Privater Market, Polska Telefonia Cyfrowa, Poland

The Persuasive Communicator Program is an excellent work tool and its applicability to the Sales Force makes a positive impact and also plays a decisive role in the results.

Paulo Henrique Garb, Sales Training Manager, Danone Medical Nutrition



Der wesentliche Erfolgsfaktor moderner Unternehmen, Teams und Menschen, die wirksame Kommunikation, steht im Fokus der gemeinsamen Aktivitäten von Susanne Petz und Jens Wiesner.

Als deutsche Partner des internationalen Berater-Netzwerks **Persona GLOBAL®** bringen sie das weltweit genutzte Sozialstil-Model in Organisationsentwicklung, Training und Coaching zur Anwendung.

www.personaglobal.de

Mobil: +49 (0)170 5538794

Kontakt@personaglobal.de

