

## **Konzept für ein Weiterbildungs-Seminar / Workshop: Kommunikation, Präsentation und Verhandlungsführung**

Erfolgreiche Führungskräfte überzeugen durch Körpersprache, Stimmlage und Rhetorik – der kommunizierte Inhalt spielt dagegen in vielen Fällen nur eine untergeordnete Rolle bei der Bewertung des Gesprochenen durch den oder die Zuhörer.

In einem Wochenendseminar wollen wir vor diesem Hintergrund verschiedene Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungstechniken vorstellen, diskutieren und trainieren. Dazu werden realistische Situationen simuliert – vom Smalltalk über Kundengespräche und Besprechungen bis hin zum Vertragsabschluss. Neben der Situationssimulation wollen wir uns auch mit ihrer Analyse beschäftigen und in der Gruppe Stärken, Herausforderungen und Potentiale diskutieren.

Die Seminarleiter Steven Hartung und Michael Pfannkuchen haben für diese Veranstaltung ihre langjährigen Berufserfahrungen strukturiert und durch Elemente des klassischen Kommunikations-Trainings ergänzt. Das Seminar eignet sich damit in erster Linie für Hochschul-Absolventen, die ihre eigenen kommunikativen Fähigkeiten an zukünftig zu erwartende berufliche Herausforderungen anpassen wollen.

Das Seminar wurde erstmalig am 08./09.04.2011 von Michael Pfannkuchen und Ronny Wagner als Veranstaltung der SMILE Selbstmanagement Initiative Leipzig durchgeführt.

### **Tag 1: Schnellkurs Kommunikation und Rhetorik: 4 Einheiten a 90 Minuten**

Am ersten Tag werden theoretische Grundlagen der Kommunikation und Rhetorik mit Fokus auf die aktive Anwendung in der täglichen beruflichen Praxis vorgestellt. In der Gruppe reflektieren wir die Stärken und Schwächen der Teilnehmer in „Ihren“ typischen Kommunikationssituationen und üben situationsbezogene Verbesserungen von der Stimmbildung und situativer Überzeugungskraft bis zum zielorientierten Smalltalk.

#### **1. Einheit: Vorstellung und Einführung**

- a. Vorstellung Moderatoren ( 5 Minuten)
- b. Vorstellung Konzept „Absolventen für Absolventen“ ( 5 Minuten)
- c. Ziele des Workshops ( 5 Minuten)
- d. Vorstellung der Teilnehmer in der Gruppe ( 20 Minuten) (sofort mit Kamera und Feedback im Raum)
  - i. Wer bin ich? → Name, derzeitiger Wohnort (Stadtteil)
  - ii. Was mache ich derzeit beruflich? / Was studiere ich / habe ich wann studiert?
  - iii. Was ist spannend an meinem Leben?
  - iv. Welche Erwartungen habe ich an den Kurs? (Kartenschreiben durch Moderatoren)
- e. Warum bin ich hier – welche Kommunikations-Probleme habe ich im Alltag? (15 Minuten)
- f. Stärken-/Schwächen-Analyse der Teilnehmer – (30 Minuten)
  - i. Welche Stärken denke ich zu haben? In welchen Kommunikations-Situationen bin ich (besonders) gut?

- ii. Welche Schwächen habe ich? Welche Kommunikations-Situationen fallen mir schwer?
- iii. Wohin will ich – woran will ich arbeiten?
- iv. Was bin ich und kann ich nicht ändern?
- g. Diskussion (10 Minuten)

## 2. Einheit: Der überzeugende Auftritt

- a. Vorgefertigtes Statement
  - i. Versuch1: vorgefertigtes Statement vortragen (s. Skript)
  - ii. Theorie Körpersprache
  - iii. Anschauen des Films zum Versuch 1: Feedback der Gruppe
  - iv. Versuch 2: vorgefertigtes Statement vortragen (s. Skript) mit anschließendem Feedback der Gruppe
- b. Eigenes Statement
  - i. Theorie Argumentation
  - ii. Gruppenarbeit: Erarbeitung eines eigenen Statements zum Thema „Alumni-Arbeit an der HTWK Leipzig“
  - iii. Präsentation der Statements (Beobachter nutzen Feedback-Bogen auf der letzten Seite des heutigen Handout) / Feedback / Verbesserung der Statements im Team
  - iv. Präsentation verbesserte Statements / Feedback

## 3. Einheit: Stimmtraining und Präsentation

- a. Stimm-Training
  - i. Praktisches Stimmtraining (s. Skript: Weinkorken, Handtücher werden benötigt)
- b. Elevator-Pitch Präsentation
  - i. Einführung in die Idee des „Elevator Pitch“
  - ii. Themenfindung
  - iii. Vorbereitung
  - iv. Präsentation und Feedback
- c. Themenfindung für die Inhalte des nächsten Tages – Abgleich mit den individuellen Kommunikationsproblemen der Teilnehmer
  - i. Kartenabfrage: welche individuellen Themen passen zu den Bereichen „Führung“, „Verhandeln“, „Konflikte“

## 4. Einheit: Smalltalk und Feedback

- a. Smalltalk
  - i. Theorie: 4-Ohren-Modell und wertschätzende Kommunikation
  - ii. Einführung in den Abschnitt „Small-Talk“ des Skripts (10 Minuten)

- iii. Rollenspiel vorbereiten: Smalltalk beim OBM-Empfang – eigene Rolle und Ziele definieren (10 Minuten)
- iv. 2-er Rollenspiel mit Ziel: Geschäftskontakte knüpfen (mindestens 3..4 Minuten pro Gespräch)
- b. Schlagfertigkeit
  - i. Einführung (s. Handout) (5 Minuten)
  - ii. Ausdenken von fiesen Fragen / Kommentaren (5 Minuten)
  - iii. Lockeres Smalltalk-Rollenspiel Schlagfertigkeit (5 Minuten)
- c. Feedback zum Tag
  - i. Theorie Sandwich Feedback (5 Minuten) (s. Skript)
  - ii. Feedback nach der Sandwich Methode (moderiert am Flipchart) (10 Minuten)

## **Tag 2: Kommunikations-Situationen im beruflichen Alltag: 4 Einheiten a 90 Minuten**

Der zweite Seminar-Tag steht im Zeichen der Anwendung der am ersten Tag geübten Kommunikations-Methoden. Es stehen zwei Hauptthemen zur Auswahl:

- a. Führung und Führungsverhalten sowie
- b. Schwierige Gesprächs-Situationen / Verhandeln

Das für die Gruppe am besten geeignete Thema wird die erste Hälfte des zweiten Tages bestimmen.

Im zweiten Teil bietet sich die Möglichkeit, ein Produkt oder eine Dienstleistung eurer (vielleicht auch zukünftigen Traum-) Firma oder Unternehmensgründung vorzustellen. Danach diskutieren wir in der Gruppe die Herausforderungen für die Kunden-, Mitarbeiter- und Öffentlichkeits-Kommunikation aus sachlicher und emotionaler Sicht. Im Anschluss üben wir die Vorbereitung und Durchführung erfolgreicher Verhandlungen im Kontext des beruflichen Umfelds der Teilnehmer.

Der genaue Tagesablauf richtet sich nach den im Vorfeld und am ersten Tag vereinbarten Themenwünschen der Teilnehmer.

### **Ablauf der ersten Hälfte des zweiten Seminartags bei Auswahl des Hauptthemas „Führung und Führungsverhalten“:**

#### **1. Einheit: Führung und Kommunikation**

- a. Start in den Tag
- b. Einführung in das Thema Führung: Was ist Führung? Führungsstile? Psychologie des Führens. Anforderungen an Führer.
- c. Auswahl von zu trainierenden Führungs-Situationen

#### **2. Einheit: Gruppenarbeit und Feedback**

- d. Gruppenarbeit: Erstellen eines Kommunikations-Konzept für die Führungsarbeit (Was soll wie kommuniziert werden?)
- e. Präsentieren des Kommunikationsplans
- f. Rollenspiel

### **Ablauf der ersten Hälfte des zweiten Seminartags bei Auswahl des Hauptthemas „Schwierige Gesprächs-Situationen / Verhandeln“:**

#### **1. Einheit: Verhandeln**

- a. Start in den Tag

- b. Interaktiver Vortrag / Einführung in das Thema: Schwierige Gesprächssituationen erkennen und Bewerten, Verhandlungs-Strategien, kreative Ansätze für das Finden und Erreichen von Win-Win-Situationen
- c. Auswahl von zu trainierenden Verhandlungs-Situationen aus der Lebenswelt der Teilnehmern

## **2. Einheit: Gruppenarbeit und Feedback**

- a. Gruppenarbeit: Erstellen eines Vorgehensplans zur Verhandlung
- b. Präsentation des Vorgehensplans
- c. Rollenspiel

### **Ablauf der zweiten Hälfte des zweiten Seminartags:**

## **3. Einheit: Konflikte und Konflikt-Deeskalation**

- a. Wiederaktivierung nach der Mittagspause
- b. Interaktiver Vortrag rund um das Thema Konfliktmanagement
- c. Auswahl von zu trainierenden Konflikt-Situationen
- d. Gruppenarbeit: Erstellen eines Vorgehensplans
- e. Präsentation des Vorgehensplans und Rollenspiel

## **4. Einheit: Zusammenfassung und Feedback**

- a. Kurz-Zusammenfassung der behandelten Themen
- b. Sammlung und Diskussion offener Themen
- c. Sandwich-Feedback
- d. Abschied