

Taktik und Strategie in Meetings und 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.

Das Seminar ist konzipiert für

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

IHR NUTZEN

- ▶ Sie entdecken die Gesetzmäßigkeiten in Gruppen und können besser erkennen, was „gespielt“ wird.
- ▶ Im Seminar üben Sie schwierige Besprechungs-Situationen und reflektieren Ursachen und Vorgehensweisen.
- ▶ Sie erarbeiten praxisnahe Lösungen und erhalten dadurch mehr Sicherheit für Ihren Arbeitsalltag.
- ▶ Sie erfahren, wie Sie auch in schwierigen Meetings sachbezogen und zielorientiert bleiben.
- ▶ Das konstruktive Feedback von Trainer und Seminargruppe unterstützt Sie dabei, 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.

Die Seminarinhalte

- ▶ **Typologien und Gesetzmäßigkeiten in einer Gruppe**
- ▶ **Erfolgreiche Taktiken und Strategien im Meeting**
- ▶ **Macht und Einfluss in Gruppen**
- ▶ **Konflikte in Besprechungen**
- ▶ **Ausstieg aus der Eskalationsspirale**
- ▶ **Umgang mit Missverständnissen, Emotionen, Kritik und persönlichen Angriffen**
- ▶ **Manipulationstechniken und unfaire Spiele erkennen und abwehren**
- ▶ **Zielorientiert und sachlich bleiben**
- ▶ **Checkliste: Wie Sie im Notfall handeln können**

Methode

Theorie Input, prozessorientierte Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Arbeit im Plenum, konkrete Erfahrungen der Teilnehmer fließen in das Seminar ein.

Daten und Fakten

Trainer:	Dr. Hartwig Maly	Anmeldung per Telefon:	+49 621 1 22 17 53
Teilnehmerzahl:	Min. 5 – max. 12 Personen	Anmeldung per Fax:	+49 621 1 22 17 54
Semindauer:	1 Tag – von 9:00 – 17:00 Uhr	Anmeldung per E-Mail:	anmeldung@comon.de
Seminartermine:	AUF ANFRAGE	Internet:	www.comon.de

Taktik und Strategie in Meetings und 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 Teilnehmernamens 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

Siegmund-Schuckert-Str. 17
68199 Mannheim

Anmeldung per Telefon: +49 621 1 22 17 53

Anmeldung per Fax: +49 621 1 22 17 54

Anmeldung per E-Mail: anmeldung@comon.de

Internet: www.comon.de

Taktik und Strategie in Meetings und Teams

Anmeldung für ein offenes Training / Seminar

Termin des Trainings / Ort

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

Anmeldung per Telefon: +49 621 1 22 17 53

Teilnehmerzahl: Min. 5 – max. 12 Personen

Anmeldung per Fax: +49 621 1 22 17 54

Seminardauer: 1 Tag – von 9:00 – 17:00 Uhr

Anmeldung per E-Mail: anmeldung@comon.de

Seminartermine: AUF ANFRAGE

Internet: www.comon.de

Gebühr pro Person: Euro 550,00 (Euro 654,50 inkl. MwSt.)