

Auf Augenhöhe kommunizieren:

Kommunikationsbarrieren auf Führungsebene erfolgreich überwinden

Fallstudien und praxiserprobte Ansätze



Anhand von Fallbeispielen sehen Sie, wie Sie nur an wenigen Stellschrauben drehen müssen und im Nebenbei Kommunikationshürden zu überwinden. Läuft kommunikativ alles rund, binden Sie Ihr qualifiziertes Personal und schöpfen sogar brachliegende Potenziale aus, die Sie in der aktuellen Situation dringend brauchen.

Sie bekommen ein leicht anwendbares Kommunikations-Modell in die Hand, das Sie in allen Kommunikationssituationen anwenden können:

- Tür und Angelgespräche
- 1: 1 Mitarbeitergespräche
- in Besprechungen (online und Präsenz)
- im Smalltalk
- in der strategischen internen Kommunikation

Das Modell von vertikaler und horizontaler Kommunikation basiert auf wissenschaftlichen Arbeiten von Deborah Tannen über asymmetrische und symmetrische Kommunikation und wurde vom Unternehmensberater Peter Modler weiterentwickelt.

Damit gelingt es, alle Potenziale im Unternehmen auszuschöpfen und zur Wertsteigerung beizutragen. Von den fordernden Lauten ebenso wie von den zurückhaltenden Leisen. Und das generationsübergreifend.

Wollen Sie den Schlüssel kennenlernen, um Kommunikationshürden einfach zu überwinden?

INHALTE

Wir zeigen Ihnen zwei völlig unterschiedliche Kommunikationssysteme, die im Unternehmensalltag aufeinandertreffen: Das Horizontale und das Vertikale.

Sprechen Sie situativ die Sprache der anderen, damit alle an einem Strang ziehen und mit Ihnen optimal zusammenarbeiten und deshalb starke Ergebnisse liefern.

Erfahren Sie, welche unreflektierten Spielregeln, Kommunikations- und Verhaltensweisen im jeweiligen Kommunikationssystem (horizontal/vertikal) gelten und entweder bremsen oder durch Ihr Zutun zu großartigen Ergebnissen führen.

Fallbeispiele, aus der Praxis, die in jedem Unternehmen relevant sind. Pragmatische Lösungen zu Situationen wie:

- MitarbeiterInnen, die ihr Licht unter den Scheffel stellen
 - MitarbeiterInnen, die überraschend kündigen – bisher aber unaufgeregt und gut qualifiziert ihren Job gemacht haben
 - MitarbeiterInnen, die jammernd wenig produktiv sind
 - MitarbeiterInnen, die sich selbst überschätzen und schon 2 Karrierelevels weiter sein wollen
 - Ineffektive Besprechungen mit hohem Wortanteil
 - Silodenken, statt unternehmensintern zu kooperieren.
-

WICHTIG FÜR

Führungskräfte, besonders von heterogenen Abteilungen/Teams.

REFERENTIN



Gabriele Strodl-Sollak, MA ist Trainerin, Autorin, Speakerin und Business-Coach für vielfältige Kommunikationsanliegen. Mit ihrer Agentur Sollak Kommunikationsarchitekten begleitet sie Unternehmen, Organisationen und Universitäten in ihrer Kommunikation.