



Angebote im Bereich
Interne Kommunikation

Management
Teambildung
Motivationstraining
Wirken auf höhere Hierarchien
Konflikt-Management
Fördergespräch
Feedback
Gesprächsführung

Feedback-Training

Gemeinsame Lösungen finden, fördern und fordern

Feedback - das ist die Kunst, mit anderen über die Vergangenheit oder deren Verhalten zu sprechen und sie dabei zu stärken und nicht zu verstimmen. Doch es ist leichter gesagt als getan, zur richtigen Zeit den richtigen Ton zu finden. Positives angemessen zum Ausdruck zu bringen und Kritik wertschätzend zu äußern, will gelernt sein. Besonders bei kritischen Feedbacks ist es eine Herausforderung, den anderen zu bestärken und nicht zu schwächen. Die Frage ist: Wie kann ich unangenehme Dinge so zur Sprache bringen, dass beim anderen tatsächlich eine Verhaltensänderung erzielt wird und er nicht verstimmt reagiert?

Konstruktives Feedback kann aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet werden. Dazu gehört: Wie kann ich die eigene Wahrnehmung in passende Worte fassen? Wie gebe ich angemessenes Feedback zum Verhalten und zur Einstellung eines anderen? Wann löst Feedback Motivation und wann Demotivation aus? Wie schaffe ich es, Feedback so zu geben, dass der andere gedanklich schon bei der Umsetzung ist?

Sie trainieren in diesem Feedback-Training, wie Sie durch bestärkendes Feedback beim anderen wirklich etwas bewegen, ohne ihn vor den Kopf zu stossen.

Nutzen

- . Entwickeln von Leitfäden des Feedback-Gesprächs
- . Gewinn von Handlungssicherheit in schwierigen Situationen und Einwänden
- . Entwickeln einer lösungsorientierten und partnerschaftlichen Kommunikation
- . Erhöhen der Mitarbeitermotivation und des Teamgefühls
- . Mitarbeitende fordern und fördern
- . Schaffen eines motivierenden Umfeldes für die Teammitglieder
- . Mehr Sicherheit bei (Feedback-)Gesprächen

Haupt-Prozessmodule

- . Schlüsselfaktoren der zwischenmenschlichen Kommunikation
- . Vergangenheit anerkennen und sich weiterentwickeln
- . Vorstellungs-Filter und ihre Wirkung auf die zwischenmenschliche Kommunikation
- . Zuhören als Zeichen von Achtung des Gegenübers
- . Fragetechniken zum Führen und Motivieren des Gegenübers
- . Mit klarer Feedback-Struktur das Gegenüber zu Veränderungen motivieren
- . Emotionale Phasen in einem Veränderungsprozess kennen und richtig deuten
- . Sich engagieren und eine gütliche Win-win Lösung erzielen
- . Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Einwänden und Konflikten
- . Motivation vs. Manipulation

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
t: +41 (0)43 536 41 06
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch