

Kommunikation trifft Persönlichkeit

Das Process Communication Model PCM®

10. / 11. Mai 2021, Wien

VORTRAGENDE



Sonja Rauschütz, MPA

(Harvard University) ist Gründerin & Managing Partner der Wiener Schule der Verhandlungsführung. Als Negotiation Facilitator & Profilerin, Executive Coach, internationale Mediatorin und Management Trainerin begleitet Sie Kunden aus Wirtschaft und Politik in den USA, in Europa sowie im Nahen Osten. 1999 - 2002 lehrte Sie als Fakultätsmitglied am Program on Negotiation, Harvard Law School an der Seite von Prof. Roger Fisher (Autor des Harvard Konzeptes). Expertin für Negotiator Agility in emotional schwierigen Situationen.

IHR PCM-PROFIL

Vor Beginn des Trainings erhalten Sie einen Link zu einem Online-Fragebogen. Daraus wird Ihr wissenschaftlich validiertes PCM Persönlichkeitsprofil (20 Seiten) und Ihr „Schlüssel zu mir“ (40 Seiten) erstellt. Beides dient als Reflexionsinstrument und dem Praxistransfer. Die Kosten für das Profil sind bereits inkludiert.

▶ PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Das Process Communication Model® (PCM) wurde von dem amerikanischen Psychologen Taibi Kahler, Ph.D. entwickelt und wird im Management eingesetzt. Als innovatives Instrument konzentriert es sich nicht nur auf die Inhalte (WAS), sondern zugleich auf das WIE im Umgang mit anderen. PCM bietet einen schnellen Einblick und praktische Anleitungen für gute Kommunikation, individuelle Motivation, den richtigen Führungsstil und den Umgang mit negativen Verhaltensweisen (Stressmustern). Damit Sie Ihr Leben ein Stück leichter und stressfreier gestalten können.

Teilnehmerstimme



Dieses Seminar sollte jeder machen, das würde die Kommunikation und das Zusammenleben erleichtern. **Christina Sabitzer, KWF**

INHALT

▶ Kommunizieren, verhandeln und führen mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

Effektive Kommunikation verfolgt nicht nur eine klare Absicht, sie ist auch zielgerichtet und orientiert sich am Gegenüber. Sie ist dann wirkungsvoll, wenn Ihre Botschaften ankommen und Sie gleichzeitig konkrete Maßnahmen zum Ausstieg aus aufkommenden Stressmustern zur Hand haben. Eine Fähigkeit, die im Management auch als „Negotiator Agility“ bezeichnet wird.

PROCESS COMMUNICATION MODEL® - Grundlagen-Training

Der erste Teil des PCM Grundlagentrainings ist der Einstieg in die wichtigsten Komponenten des Process Communication Models® und die praktische Anwendung. Sie bekommen Lust auf das weiterführende Erkennen, Verstehen und Nutzen der eigenen wie auch anderer Persönlichkeitsstrukturen.

- Wahrnehmungs- und Kontakttüren
 - Gestaltung des Kommunikationsprozesses
- Die sechs Persönlichkeitstypen und ihre Wirksamkeit in uns
 - Die Persönlichkeitsarchitektur
- Die Stärken und Schwächen der Persönlichkeitstypen
- Die fünf Interaktions- bzw. Führungsstile
- Die Kommunikationskanäle und die 5 Ebenen der Kommunikation
- Die Rolle der psychischen Bedürfnisse bei Motivation & Konflikt
- Die Misserfolgsmuster, d.h. das Distressverhalten der einzelnen Typen
 - Das innere Antreiberverhalten / Das Maskenverhalten / „Im Keller“
- Persönlicher Aktionsplan

PRAXISTRANSFER

Anhand von Kurzpräsentationen, anschaulichen Beispielen (u.a. Kurzfilme, Praxisberichte und persönliche Erfahrung) und praktischer Anwendung werden Sie mit dem Modell vertraut und trainieren - unabhängig von Ihrem Gegenüber - Ihre Kommunikation wirksam zu gestalten.

FACTS

- Zeitplan
 - 1. Tag 9.30 - 17.30 Uhr
 - 2. Tag 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr:
EUR 1.599 (exkl. MwSt.)
- **Kontakt & Anmeldung:**
businesscircle.at/rauschuetz

BUSINESS
circle