

# Soziale Kompetenz

# Der Schlüssel zum Erfolg

Ihr beruflicher Erfolg hängt längst nicht nur von Ihrem fachlichen Know-how, Ihrem Engagement und Ihrer Intelligenz ab. Auf Ihre sozialen Kompetenzen kommt es an – wenn Sie weiterkommen wollen. Oft sind es Kleinigkeiten, die den Verlauf eines Gesprächs, einer Präsentation oder eines Geschäftsabschlusses beeinflussen. Lernen Sie in diesem Training, wie Sie mit minimalem Aufwand maximale Effekte erzielen. So werden Sie ein geschätzter Gesprächspartner bei Ihren internen und externen Zielgruppen.

#### Seminarziele

- Sie erkennen schnell, wie Ihr Gesprächspartner gestrickt ist
- Sie können herausfinden, was den anderen wirklich bewegt
- Sie werden mit Ihrem Gegenüber schnell warm und arbeitsfähig
- Sie schaffen es, dass Ihr Gesprächspartner Ihnen interessiert zuhört
- Sie lernen, wie Sie die Chance erhöhen können, dass Ihr Gegenüber Ihren Vorschlägen zustimmt
- Durch gezielten Einsatz Ihrer sozialen Kompetenz kommen Sie schneller zum Ziel

#### Seminarinhalte

#### Selbstkenntnis:

- Selbstbild: Wie bin ich gestrickt und was ist mir wichtig?
- Fremdbild: Wie wirke ich auf andere?
- Was mag ich in sozialen Kontakten mit anderen, was weniger?
- Was fällt mir leicht, was kostet mich Energie?

# Gezielt auf andere Menschen einstellen:

- Denk- und Handlungsmuster anderer verstehen
- Andere für sich gewinnen: schaffen Sie Nähe und Vertrauen
- Andere überzeugen und motivieren: Bedürfnisse erkennen und nutzen
- Anderen empathisch begegnen: Nutzen Ihrer emotionalen Kompetenzen
- Wechselwirkungen und Konfliktpotenziale zwischen verschiedenen Menschen berücksichtigen

#### Sozialkompetente Verhaltensweisen erproben und verbessern:

- Wünschen Bitten Fordern: Botschaften gekonnt übermitteln
- Nein sagen: klar, authentisch und dabei Kränkungen vermeiden
- Feedback und Kritik konstruktiv üben: Ich-Botschaften helfen
- Übertragung auf den Alltag: Praxistipps und Arbeit an Ihren Themen

#### Soziale Schlüsselkompetenzen im Business:

- Erstkontakte erfolgreich gestalten: Sympathie gewinnen, Smalltalk nutzen
- Vorträge und Präsentationen: wie Sie sich auf die Zuhörer einstellen
- Konfliktprävention: wie Sie Widerstände von Anfang an vermeiden
- Konflikte durch wertschätzende Kommunikation entschärfen

# **Zielgruppe**

Teilnehmer, die mit sozialer Kompetenz andere Menschen besser verstehen und von den eigenen Anliegen überzeugen möchten.

#### Voraussetzungen

Für diesen Kurs sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

### **Termine**

- **15.06. 18.06.2020**
- **1** 01.09. 04.09.2020
- **26.10. 29.10.2020**

#### **Dauer**

■ Teilzeit:

4 Tage, 16 Unterrichtsstunden jeweils von 18:00 - 21:15 Uhr

#### Kosten (bei Nachweis von Kurzarbeit)

■ 200,00 € inkl. Unterlagen

#### Unterrichtsform

Präsenzunterricht im virtuellen Klassenzimmer

#### **Abschluss**

■ Teilnahmebescheinigung mit Inhalten

# Zentrale Information und Beratung

# Martin Vorhauer

Heinrich-Grone-Stieg 4 20097 Hamburg

Tel. 040 23703-404 Fax 040 23703-410

Mail: m.vorhauer@grone.de





