

# Fotodokumentation



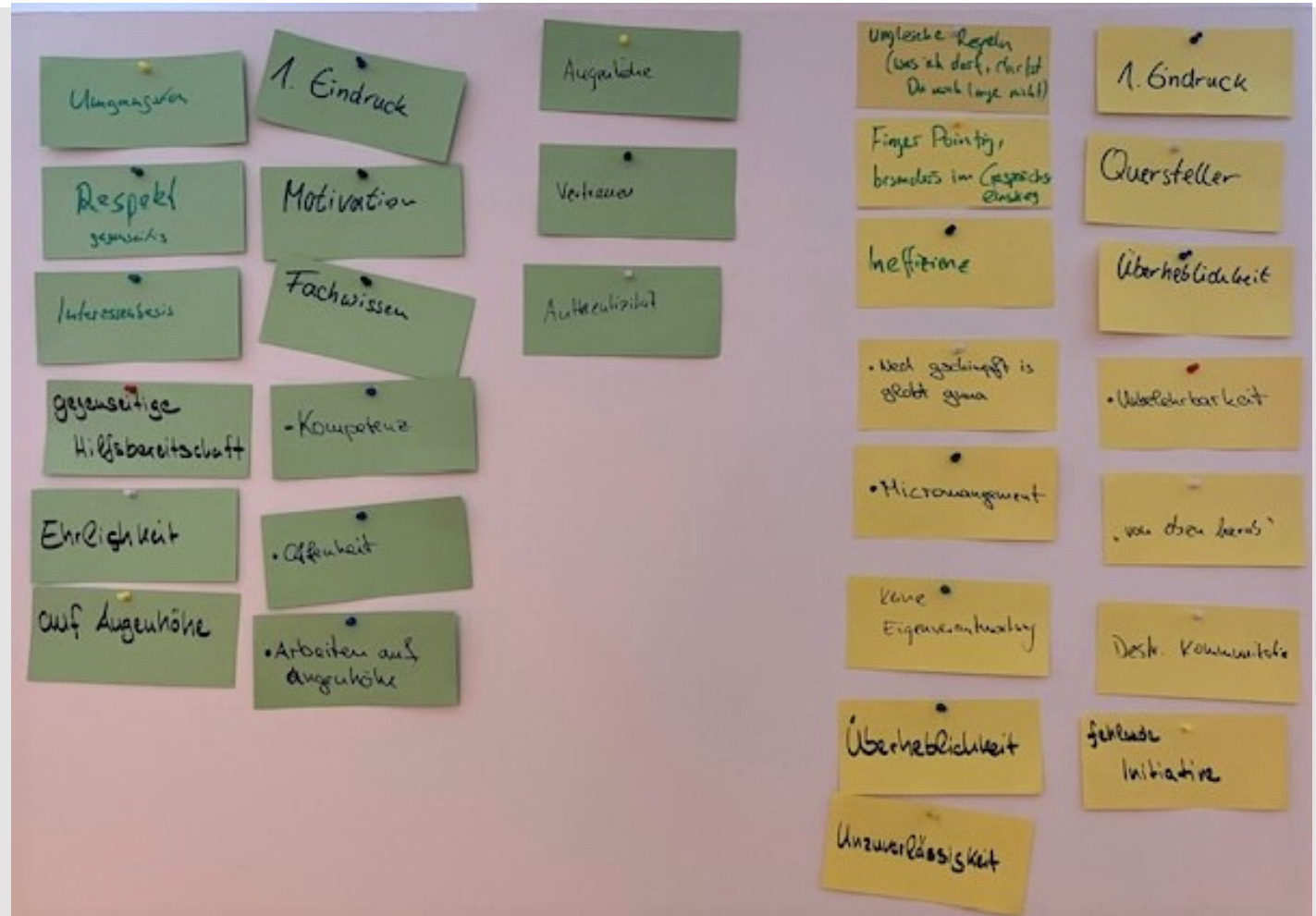
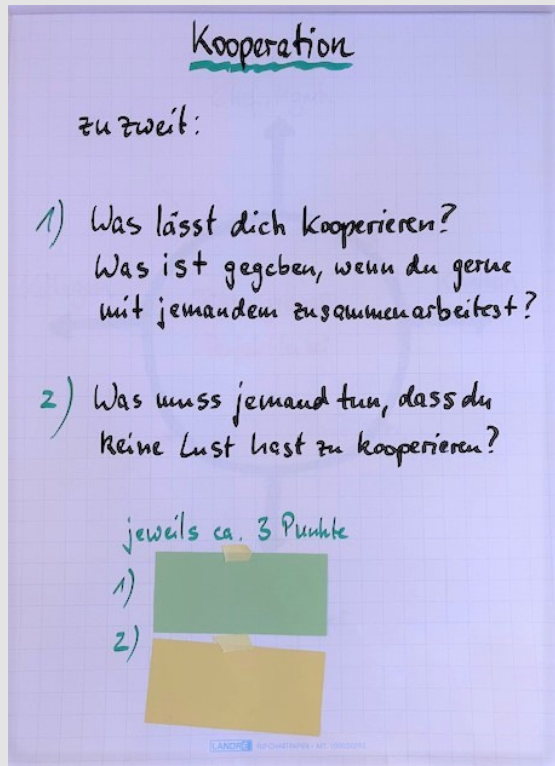
## Fotodokumentation Kick-off Workshop Allgeier Engineering GmbH

München  
17.-18. Januar 2023

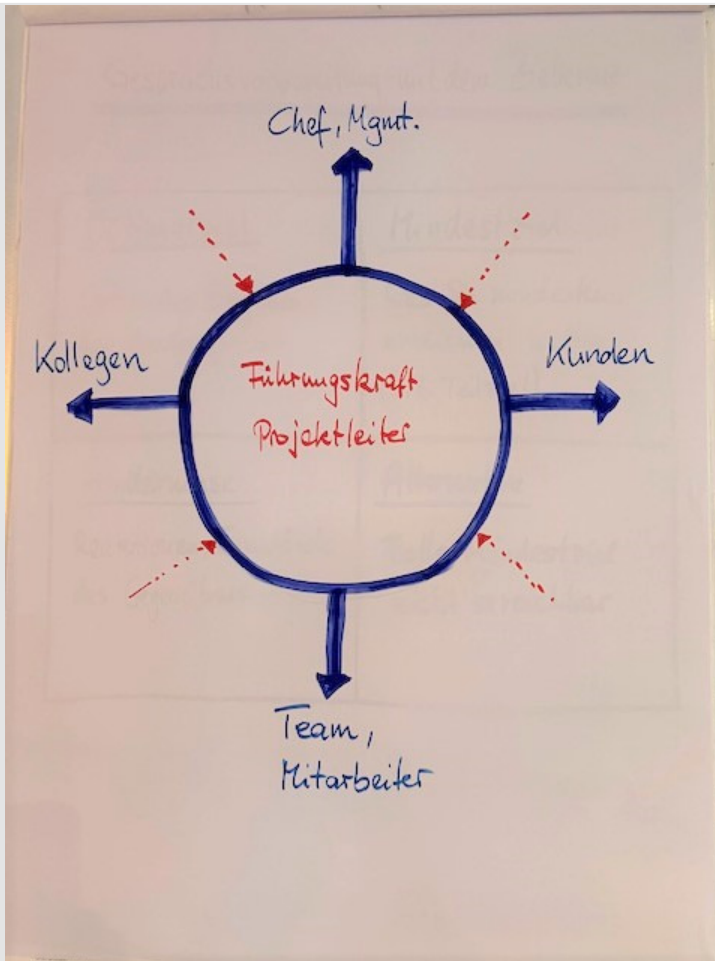
Trainerin: Ute Jakobi

Agenda	
Tag 1	Tag 2
<ul style="list-style-type: none"><li>• Einleitung, Infos Programm</li><li>• Grundlagen f. Kooperation</li><li>• Quellen v. Autorität u. Motivation</li><li>• Simulationsthemen vorbereiten</li><li>• Kommunikations-Basics</li><li>• 1. Simulation</li><li>• Grundlagen-Modell Komm.</li><li>• Ansprache kritischer Punkte</li><li>• 2. Simulation</li><li>• Kritisches Feedback</li><li>• Abschluss Tag 1</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Einleitung, Rückblick Tag 1</li><li>• 3. Simulation</li><li>• Überzeugend argumentieren</li><li>• Umgang mit Einwänden / Angriffen</li><li>• Konflikt - worum geht's?</li><li>• Verhandeln</li><li>• 4. Simulation</li><li>• Erwartungsmgmt., eigene Rolle klären</li><li>• Nächste Schritte</li><li>• Seminarabschluss</li></ul>
8:30 - ca. 12:00 13:00 - 18:00 18:30 Preysinggarten	8:30 - ca. 12:15 13:15 - 17:00

<u>Seminarvereinbarungen</u>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Vertraulichkeit</li><li>■ Mitsteuerung</li><li>■ Vereinbarung zu Zeiten</li><li>■ Handy, Notebook, Tablet</li><li>■ Lerngemeinschaft</li></ul>



# Fotodokumentation



Gesprächsvorbereitung mit dem Zielkreuz

<u>Optimalziel</u> Optimales Ergebnis für das Gespräch	<u>Mindestziel</u> Was Sie mindestens erreichen wollen (z.B. Teilziel)
<u>Hindernisse</u> Reaktionen, Einwände des Gegenübers	<u>Alternative</u> Falls Mindestziel nicht erreichbar

Simulationsthemen

Serge: mit Vorgesetzten notwendig Rahmenbedingungen verhandeln

Michael  
Adrian: negative Kritik dem MA überbringen

Stefan  
Michael: mit MA fehlt Gesprächsbasis

Göran: MA könnte effizienter werden, Output erhöhen (Homeoffice vs. Büro)

Jawek: klare Delegationsgespräche

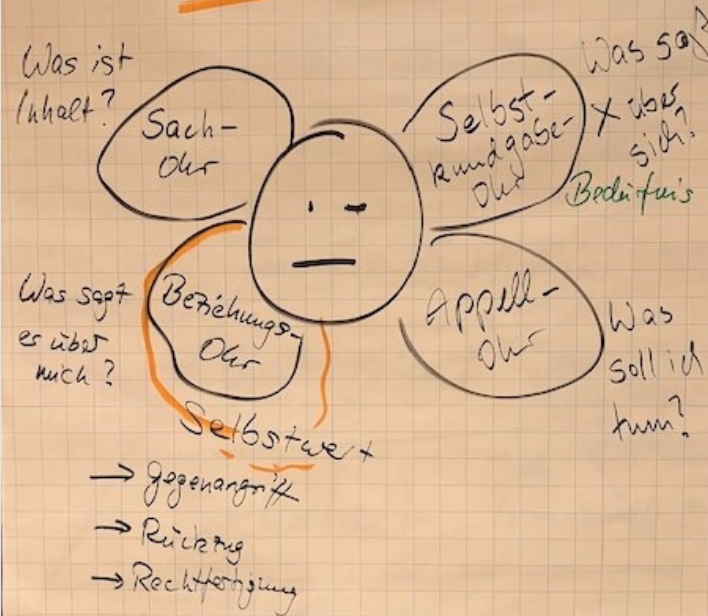
Adrian: MA motivieren, mehr ins Büro zu kommen

# Fotodokumentation

## Fragearten

- Offene Fragen vs. geschlossene F.
- Rhetorische F. (Stilmittel)
- Suggestiv fragen
- Lösungsorientierte F.

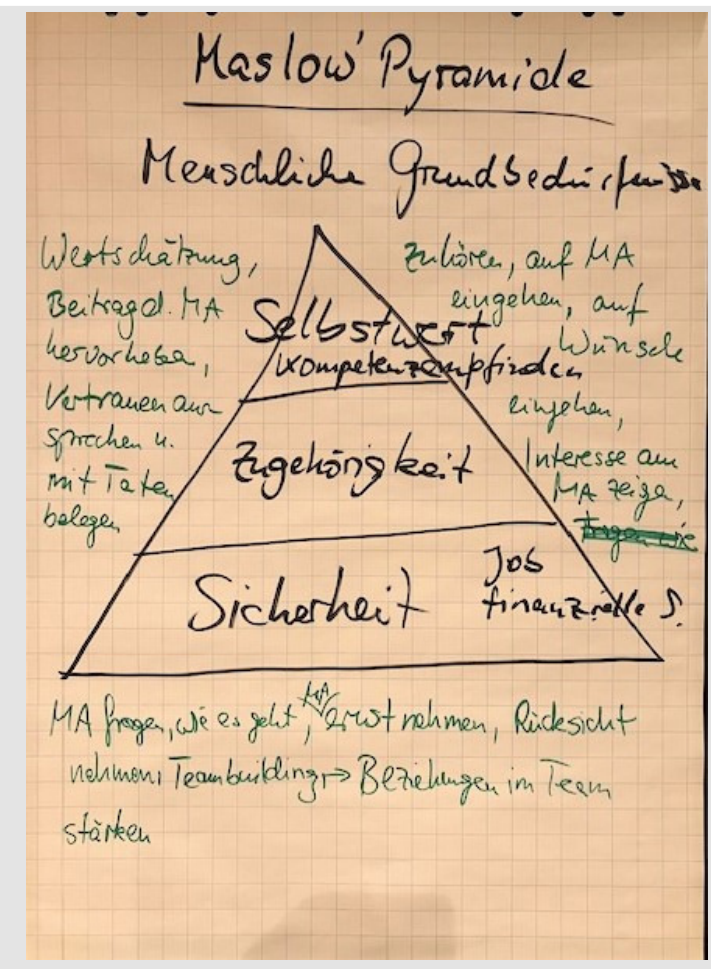
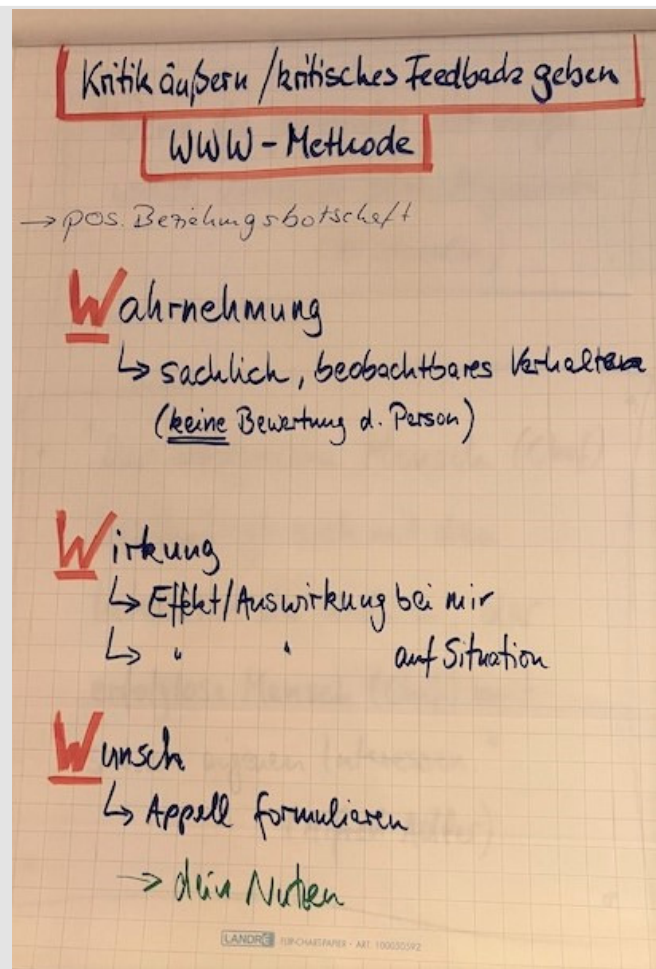
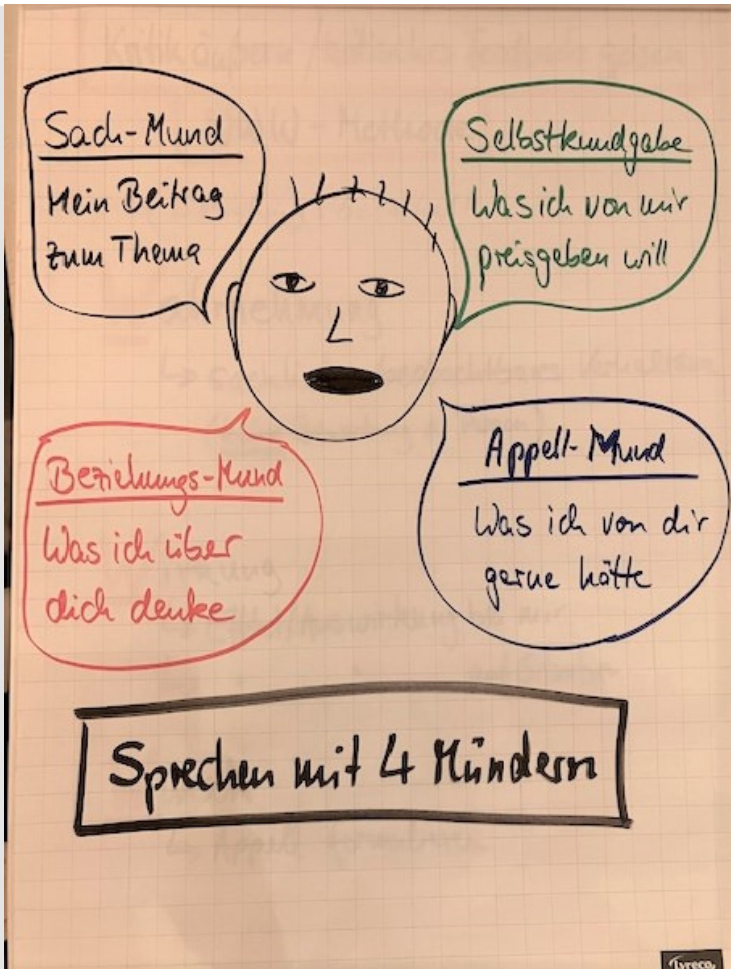
## 4-Ohren



"Die Bedeutung einer Botschaft ergibt sich aus der Reaktion, die sie hervorruft!"

Paul Watzlawick

# Fotodokumentation



## Tods und Modelle Tag 1

- paraphrasieren, zuhören
- offene, lösungsorientierte Fragen
- 4-Ohren / 4-Münder
- Ich Botschaften vs. Du-Botschaften
- VW-Regel
- Hinter Kritik steht Bedürfnis
- WWW-Methode f. kritisches Feedback
- Zielkreis zur Gesprächsvorbereitung

## Weitere Tipps f. effektive Gespräche

- auf 1 Thema (z.B. Kritikpunkt) fokussieren
- bei kritischem Feedback auf konkrete Situation(en) beziehen → Beispiele geben
- bei Ansprache von Leistungsproblemen die Lücke zwischen Soll und Ist beschreiben
- Grundsätzliche Haltung: jeder will einen guten Job machen → wie erreichen wir das?
- Jeder möchte Anerkennung und Zugehörigkeit  
↳ Selbstwert erhalten/steigern
- Bei 'Ping-Pong': Druck rausnehmen, paraphrasieren

## Hilfreiches Führungsverhalten

- klare, spezifische Anweisungen
- Aufgabe erklären, worum geht es
- Vorgehen mit MA abstimmen
- Bedürfnis des MA erfragen u. Prozess vereinbaren
- schnelles Feedback → positiv, aufbauen  
↳ korrektiv
- Standortbesuche Ruhe bewahren, Status rückmelden
- innerhalb des Rahmens MA machen lassen
- gemeinsame Sprache finden, gem. Verständnis
- Erfolgskriterien klären
- positiv bleiben
- gemeinsame Aufgabe "wir"

## Auflören zu Rauchen

Rauchen stinkt.

Wenn du nicht rauchst, nicht alles besser

Rauchen schädigt die Gesundheit.

Du wirst gesünder

Rauchen ist teuer.

Du sparst ne Menge Geld

Du bist ein schlechtes Vorbild.

Du bist gutes Vorbild

Du schädigst deine Mitmenschen und Umwelt

→ Nutzen f. Person aufzeigen!

## Warum Allgeier

gutes Betriebsklima

flexible Arbeitszeit

hilfsbereite Menschen

Keine Hierarchiehürde

spannende Projekte

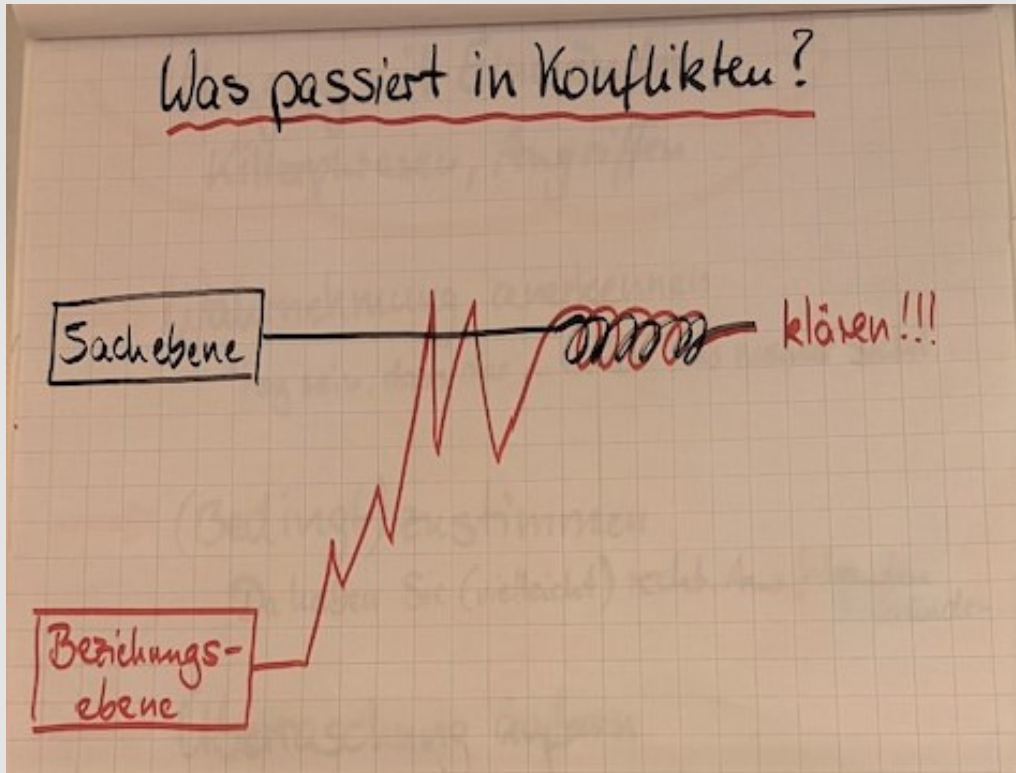
gutes Teamspirit

→ persönlichen Nutzen aufzeigen

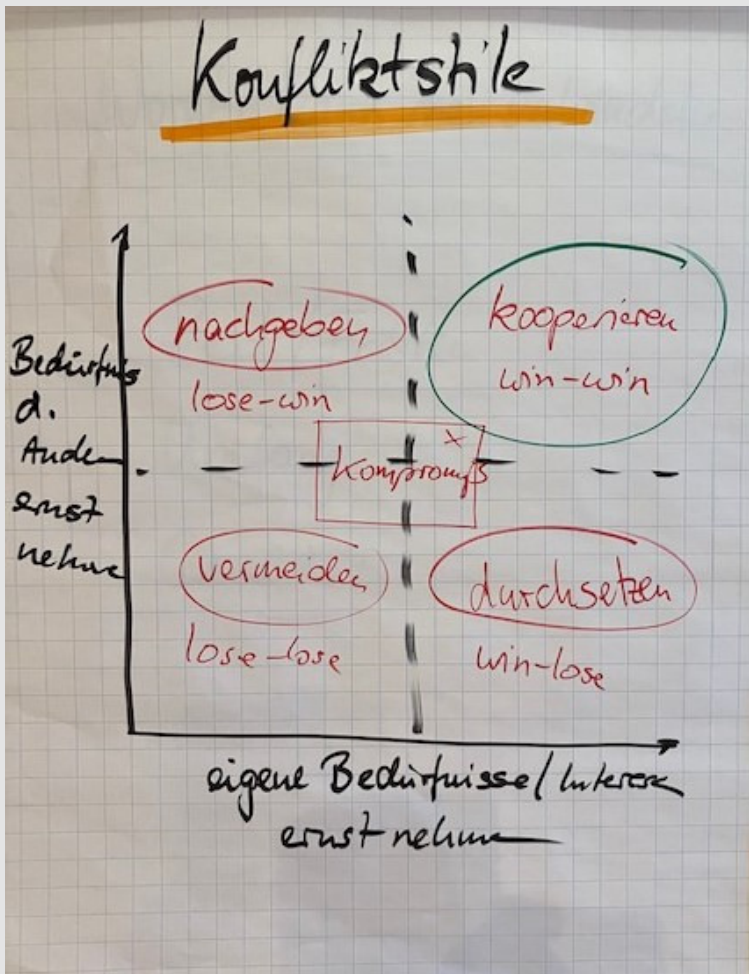
"Wenn du jemanden überzeugen willst, verwende seine Argumente."  
(Aristoteles)

"Der erfolgreiche Mensch (Chef) beschäftigt sich mit den Interessen der anderen, der erfolglose Mensch (Chef) mit seinen eigenen Interessen."  
(Alfred Adler)





- Umgang mit Einwänden, Killerphrasen, Angriffen
- Wahrnehmung anerkennen  
"Mag sein, dass das ... wirkt. Aus meiner Sicht..."
  - (Bedingt) zustimmen  
"Da haben Sie (vielleicht) recht. Aus folgenden Gründen..."
  - Überraschung äußern  
"Das wundert mich. Nach meiner Erinnerung..."
  - Sichtweise bestätigen  
"Das hab ich auch erst gedacht. Inzwischen..."
  - Konkretisierungsfrage stellen  
"Was genau meinen Sie mit...?"



## Worüber kann man verhandeln

- Zeit / Fristen
- Umfang
- Qualität

Der Nutzen für Chefs/Kunden ist immer Zielerreichung

"Damit ich im Sinne deines Ziels arbeiten kann, brauche ich von dir..."