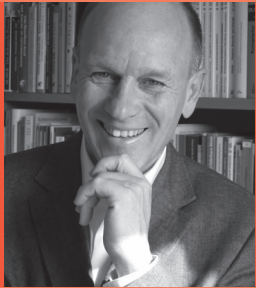


DER TRAINER RUDOLF GÖSER



Spezialist für tragfähige Commitments im Unternehmen

Studium in Philosophie und Theologie,
postgraduales Studium in Sprechwissenschaft

Ausbildungen zum Systemischen Organisationsberater
(U. Geißner, P. Heintel, R. Timel, R. Wimmer) sowie
zum Coach und Mastersupervisor

Langjährige Erfahrung als Dozent in Hochschulen
und Akademien

Lehrbeauftragter der Universität Innsbruck

Selbständiger Trainer und Berater in Unternehmen
und Institutionen

Im Fokus meiner Arbeit steht der konfliktbefreite
Prozess verbindlicher Absprachen. Mit Hilfe von
Sozialtechnologien für Führungs-, Meetings- und
Schnittstellenkommunikation befähige ich die
Akteure, Verständigungsprobleme konstruktiv zu
nutzen und aufzulösen.

WEITERE ANGEBOTE



Interessen argumentativ vertreten
Überzeugen statt überreden

Besprechungen leiten – Meetings moderieren
Effiziente Gesprächssteuerung

Wirkungsvoll Präsentieren
Ausdruck macht Eindruck

Führen mit dem Auftragsprinzip
Motivierend delegieren



Coaching für Führungskräfte und Projektleiter
Eine persönliche Beratung für Führungskräfte,
die ihre Verantwortung bewusst und offensiv
wahrnehmen.

Fachcoaching Rhetorik
Für Menschen, die durch ihren Auftritt
überzeugen wollen.



OptiComm
OptiComm richtet sich an Unternehmen,
die abteilungsübergreifendes Denken und
Handeln aktiv fördern möchten.

ComMit
ComMit ist ein Programm, um eigenverantwort-
liches Handeln durch eine systematische
Delegationskultur aktiv zu fördern.

StrateComm
StrateComm ist für Unternehmen, die
sich in einem turbulenten Umfeld optimal
aufstellen wollen.

Kommunikationsinstrumente und -strategien für
PROJEKTLLEITER

live | praxisnah | ergebnisprovozierend

RUDOLF GÖSER Unternehmensentwicklung und Coaching
Hinterbergstrasse 39 • 67098 Bad Dürkheim
Tel.: 0 63 22 / 95 87 80 • E-Mail: info@rudolfgoeser.de
www.rudolfgoeser.de


rudolf göser
Unternehmensentwicklung und Coaching

BRENNPUNKT PROJEKT

Ca. 60% der Arbeitszeit im Projekt wird für die Face-to-face-Kommunikation benötigt. Verhandeln, motivieren, besprechen, überzeugen, Status präsentieren, Konflikte auflösen ... Oft beeinflussen Projekte die üblichen Arbeitsabläufe und verursachen bei dem einen oder anderen Mitarbeiter Ängste. Das ist ein Nährboden für Skeptiker und für überraschend auftretende Widerstände. Bei dieser Dynamik wird Soziale Kompetenz zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Dafür brauchen Projektleiter passende Gesprächsstrategien, ein großes Kommunikationsgeschick und das Know-how zum Lateralen Führen.

ZIELE

Die Teilnehmenden haben sich Techniken für Argumentation, Delegation, Besprechungsmoderation, Verhandeln, Präsentation und zur Konfliktintervention angeeignet.

Die Techniken sind mehrfach eingeübt und in Bezug auf typische Projektsituationen umsetzungsreif trainiert.

Der Auftritt (Inhalt in Kombination mit Gesprächsform und Körpersprache) wird sicherer und zeugt von einem entscheidenden Plus an Souveränität.

METHODEN

Live

Statt „beamern“ werden zentrale Aussagen auf dem Flipchart visualisiert. Dadurch entsteht eine teilnehmerorientierte Sprache und eine gut nachvollziehbare Dokumentation (Fotoprotokoll) des Lernprozesses.

Praxisnah

Auf jeden Input erfolgt eine Übung. Die meiste Zeit wird verwendet für: ausprobieren und üben.

Ergebnisprovozierend

Punktgenaue, persönliche Rückmeldungen und sofort umsetzbare Tipps erzeugen ein erlebnisintensives Lernen.

Commitments erzeugen Klarheit, schaffen Vertrauen und sorgen für Motivation.

INHALTE

Commitments mit dem Auftraggeber herstellen

- Bei der Auftragsübernahme proaktiv für Klarheit sorgen
 - Informationen für den Auftraggeber gezielt aufbereiten
 - Ressourcen organisieren und Zuständigkeiten festlegen
 - Entscheidungsvorschläge formulieren und präsentieren
- ... und dabei die Rolle des Projektleiters strategisch geschickt interpretieren.

Mit dem Projektteam kooperieren

- Schon beim Start für ein positives Klima sorgen
 - Die unterschiedlichen Charaktere im Projektteam auf den Erfolg ausrichten
 - Meetings straff und motivierend moderieren
 - Aufgaben gewinnend delegieren
- ... damit der Spaß an der Arbeit Energien freisetzt.

Kunden und Lieferanten überzeugen

- Argumentationstechniken wirkungsvoll einsetzen
 - Taktisch geschickt verhandeln
 - Emotionen aufgreifen und einbinden
 - Inhalte und Körpersprache zu einer überzeugenden Message verknüpfen
- ... und dabei durch Souveränität beeindrucken.

Konflikte auflösen

- Konfliktprävention durch einen intelligenten Flankenschutz betreiben
 - Konflikttypen identifizieren und passende Lösungsstrategien dafür einsetzen
 - Konfliktgespräche psychologisch richtig einfädeln und durchführen
- ... und dadurch den Projekterfolg sicherstellen.

TRAINING

live | praxisnah | ergebnisprovozierend

BASIC

Drei Tage Training
Wenn möglich ca. ein halbes Jahr später einen Follow-up-Tag zur Vertiefung und Fallbearbeitung.

INTENSIV

Drei mal zwei Tage Training im Abstand von ca. einem halben Jahr. Dadurch wird ein unmittelbarer Praxis-transfer erreicht.

MASSGESCHNEIDERT

Gerne arbeiten wir für Sie ein Trainingsangebot aus, das auf den Bedarf in Ihrem Unternehmen abgestimmt ist.