

Management-Handbuch

Integrative Beratung für Mensch und Management



A. Allgemeine Informationen	3
B. Integrative Beratung	5
C. Integratives Coaching	6
D. Integrative Burn-out Prävention	7
E. Integrative Trainings und Seminare	9
I. Führung	10
a) Führungskompetenz mit Authentizität	10
b) Coaching als Führungsinstrument: Der sanfte Weg zur Mitarbeiterentwicklung	11
c) Mitarbeiter-Engagement und -Commitment: Die Faktorenmischung zum Unternehmenserfolg erkennen	12
d) Motivierende Mitarbeitergespräche: Führen durch Zielvereinbarung und Empathie	13
e) Teamarbeit: Teamfähigkeit optimieren – Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile	14
f) Kundenorientierung bietet gesicherten Erfolg: Kunden als Partner gewinnen	15
II. Kommunikation	16
a) Kommunikationstraining für Ihre Persönlichkeit: Die persönliche Kompetenz stärken in Problemsituationen	16
b) Besprechungstechniken: Effektive Meetings – Lange Rede, kurzer Sinn	17
c) Präsentations- und Moderationstechniken: Wirkungsvoll präsentieren und professionell visualisieren	18
d) Konfliktmanagement: Chancen und Risiken in der Auseinandersetzung mit Konflikten	19
e) Reklamationsmanagement: Chancen und Risiken in der Auseinandersetzung mit Kunden und Gästen	20
f) Telefontraining: Telefonieren wie ein Profi – Telefontraining als Instrument zur Kundenbindung	21
III. Selbstmanagement	22
a) Zeitmanagement und Selbstmanagement: Erleichtern Sie Ihren Alltag und optimieren Sie Ihr Selbstmanagement	22
b) Praktische Psychologie für den Arbeitsalltag: Sachlogik und Psychologik bei Kunden- und Mitarbeiterorientierung	23
c) Körpermanagement: Der Körper als wichtigster und ehrlichster Freund - auch im Beruf	24
d) Gesundheitsprogramm: Hilfe bei Migräne und Kopfschmerzen	25

A. Allgemeine Informationen

Unsere Philosophie

Es ist die Mission der **PSIAM Akademie**, dem arbeitenden Mensch einen allumfassenden, professionellen Service zu bieten, womit er den Gewinn seines Unternehmens, die Qualität seiner Arbeit und sein persönliches Wohlbefinden steigern kann.

Wir sind ein spezialisiertes Beratungsunternehmen mit einer eigenen integrativen Sichtweise auf Menschen und Organisationen. Ob es nun um ein Individuum, ein Team oder die gesamte Organisation geht - wir arbeiten an den Fundamenten der Entwicklung. Das Schlüsselwort ist Bewusstsein für die eigene Person.

Bei allen Leistungen, die wir Ihnen anbieten können, profitieren Sie von unserer besonderen Qualifikation – **psychologisches Wissen**. Fundiertes Wissen im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung ist für jede Unternehmensführung interessant. Denn erstens kommt Psychologie immer ins Spiel, wo Menschen beteiligt sind. Zweitens ermöglicht sie ein tieferes Verständnis von Kommunikationsprozessen und hilft drittens, Verhalten und Einstellungen zu ändern. Als Trainer sind wir versiert darin, aus gezeigtem Verhalten Rückschlüsse zu ziehen auf die dahinterliegenden Einstellungen und Denkweisen. Genau darum ist es wichtig an diesen Einstellungen anzusetzen, wenn man Verhalten dauerhaft verändern will. Eine unserer Stärken besteht darin, den Teilnehmern psychologische Zusammenhänge auf solche Art und Weise deutlich zu machen, dass die darin verborgene Psycho-Logik klar wird.

Unsere Arbeitsweise

Alle Interventionen werden „arbeitsnah“ gestaltet. Die **PSIAM Akademie** arbeitet soviel wie nur möglich mit der tagtäglichen Wirklichkeit der Betroffenen. Wir bieten nicht nur Theorien und mentale Modelle, sondern vor allem Lernen durch Erfahrung.

Für Seminare im Bereich Persönlichkeitsentwicklung oder Coaching möchten wir auf folgendes hinweisen: Die Entwicklung des Reflexionsvermögens, die persönliche Reife und Erfahrung einer Person sind sehr unterschiedlich. Junge Leute, die am Anfang Ihrer Karriere stehen, haben andere Bedürfnisse an Begleitung als ältere, erfahrene Mitarbeiter. Für das Gelingen des Entwicklungsprojektes - Individuum, Team oder Organisation – ist es äußerst wichtig, die jeweilige Intervention abzustimmen auf die Phase der Entwicklung des Betroffenen.

Wir wünschen uns, dass die Teilnahme an den Veranstaltungen immer freiwillig ist. Gezwungene Teilnahme („ich muss, der Boss will es“) ist kontraproduktiv für den Betroffenen und für andere Teilnehmer.

Die **PSIAM Akademie** arbeitet vorzugsweise in kleinen Gruppen, mit einem Maximum an Sicherheit und persönlicher Aufmerksamkeit. Die Grundregel ist 1 Trainer oder Berater auf 8 bis 13 Teilnehmer.

Beratungen und Intervall-Trainings werden immer mit geeigneten und regelmäßigen Überprüfungen einhergehen. Wir erachten es für essentiell, die Umsetzung Schritt für Schritt zu begleiten. Dafür werden wir sicherstellen, dass beide Parteien den Fortschritt und die Erreichung der Ziele permanent messen können.

Die **PSIAM Akademie** arbeitet mit offenen Kalkulationen. Die Zeitnutzung ist komplett ersichtlich für unsere Kunden.

Auszug aus unserer Referenzliste:

- Alten- und Pflegeheim St. Ulrich und St. Franziskus in Überlingen
- Aesculap in Tuttlingen
- Berufliche Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft (bfz) GmbH
- Bodan Naturkostgroßhandel in Überlingen
- Biosorin in Duisburg
- Buchinger Klinik Bodensee in Überlingen
- Handelskontor Willmann für Naturprodukte GmbH in Vaihingen/Enz
- Kindertagesstätten in Umkreis Singen & Überlingen
- Klinikum Tuttlingen & Spaichingen
- Lifescan (Johnson & Johnson) in Heidelberg
- Metabo Belnelux & France
- Okle GmbH in Singen
- Paxan Naturwarenhandelsgesellschaft mbh in Engstingen
- ROBINSON Club GmbH (Spanien & Mexiko)
- Stadtverwaltung Maaseik (Belgien)
- Stadtverwaltung Stockach
- Stadtverwaltung Überlingen
- Stadtverwaltung Tuttlingen
- Schneider & Klein in Wittlich
- Steinbeis Business Academy
- Translake GmbH Projekt „die lernenden Verwaltungen“ in Konstanz
- Universität Konstanz

„Durch eine ganzheitliche Beratung, bei der der Mensch im Mittelpunkt der Organisation steht, wird es schließlich dem ganzen Unternehmen ermöglicht, erfolgreicher am Markt zu agieren.“ (Emmy Verlaak)



In unserem Management-Handbuch haben wir die wichtigsten Informationen zum Beratungs- und Seminarangebot der PSIAM Akademie für Sie zusammengestellt. Aktuelle Informationen, Termine und weitere Ausbildungen finden sie auf unserer Internetseite www.psiam.de.

Wenn Sie ein individuelles Angebot wünschen oder weitere Fragen haben, schreiben Sie uns eine Mail oder rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern persönlich.

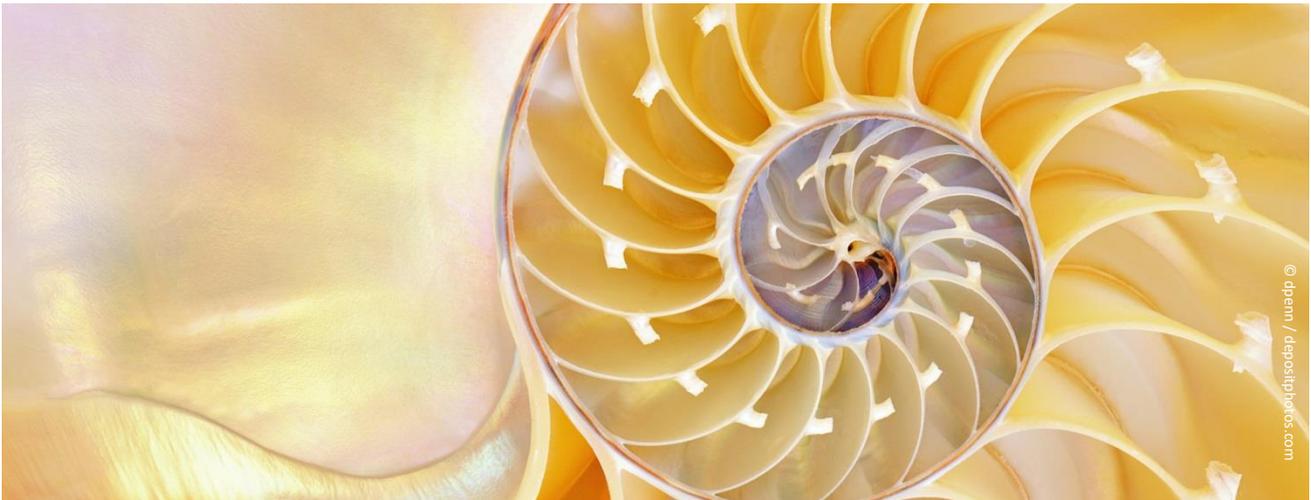
Seit 2022 lebe und arbeite ich zeitweise in Deutschland, in den Niederlanden und auf den Kanaren. In Absprache können die angefragten Maßnahmen bei Ihnen vor Ort oder online durchgeführt werden und da ich fließend 5 Sprachen spreche, gibt es viele Möglichkeiten ;-)

Emmy Verlaak
-Leiterin der PSIAM Akademie-

Kontakt:

PSIAM Akademie
www.psiam.de
Tel. +49 (0)7773 – 90 90 228
verlaak@psiam.de

B. Integrative Beratung



Der integrative Ansatz unseres Beratungskonzeptes berücksichtigt gleichzeitig die organisationsrelevanten und die menschlich-psychologischen Faktoren.

Das Schlüsselwort heißt „Bewusstsein für die eigene Person.“

Je mehr die psychologischen Komponenten in die betriebswirtschaftlichen Lösungen integriert sind, desto effizienter und erfolgreicher werden die Ergebnisse für die Betriebe sein.

Neben einer hohen Methodenkompetenz und spezialisiertem Fachwissen, sind wir darin versiert, Rückschlüsse auf die dahinter liegenden Einstellungen und Denkmuster der Seminarteilnehmer oder

Kunden zu ziehen. Eine unserer Stärken besteht darin, den Teilnehmern psychologische Zusammenhänge auf solche Art und Weise deutlich zu machen, dass die darin verborgene Psycho-Logik klar wird.

Unser Vorgehen

1. Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihre Ausgangssituation.
2. Im Hinblick auf klar definierte Entwicklungsziele stellen wir fest, welche Verbesserungspotentiale es gibt.
3. Auf dieser Basis unterbreiten wir Ihnen einen Arbeitsvorschlag mit Maßnahmenplan, wie wir gezielt Unterstützung anbieten können.

*„Manche nennen es Beratung.
Für uns ist es eine Herzensangelegenheit“*

C. Integratives Coaching



Integratives Einzel-Coaching

Wir sehen Coaching als eine ressourcenorientierte Begleitung von Menschen zur Förderung der Selbstreflexion sowie der selbstgesteuerten Verbesserung der Wahrnehmung, des Erlebens und des Verhaltens.

Neue Arbeitsmethoden, dauerhafte Verhaltensveränderungen oder die Implementierung von neuen Lösungen bedürfen einer gewissen Zeit.

Eine kontinuierliche, jedoch befristete Unterstützung ist dabei sehr wichtig. Daher begleiten wir Sie (Führungskräfte und Mitarbeiter), bis die Maßnahmen zu dauerhaften Wirkungen geführt haben – bis Sie also Ihre Ziele sicher erreicht haben.

Integratives Team-Coaching

Coaching kann auch die Begleitung einer ganzen Organisation während eines Veränderungsprozesses sein.

Beim Coaching von Teams gibt es die Möglichkeit Teamprozesse und/ oder konkrete, unternehmensinterne Fälle mit den Kunden/Klienten zu besprechen. Der Coach steht den Mitarbeitern über einen begrenzten Zeitraum zur Bearbeitung belastender Situationen zur Verfügung.

Training on-the-Job

Training on-the-Job als besondere Form des Coaching am Arbeitsplatz ermöglicht ein direktes Feedback und eine konkrete Rückkopplung zu individuellen Verhaltensweisen und Bedürfnissen. So können wir zielgerichtet notwendige Veränderungen in Gang setzen.

Training on-the-Job kann in verschiedenen Situationen angebracht sein:

1. Nach der Teilnahme an einem Seminar, um anschließend den Transfer am Arbeitsplatz zu sichern oder
2. statt der Teilnahme an einem Seminar, um kompakt und zeitsparend den individuellen Qualifizierungsbedarf abzudecken.

„Fundiertes psychologisches Wissen ist für jede Unternehmensführung und Verhaltensänderung unabdingbar.“

D. Integrative Burn-out Prävention



Burn-out ist ein Thema, dem wir im Coaching in den letzten Jahren immer häufiger begegnen. Allerdings erkennen die Betroffenen ihren Zustand erst dann, wenn sie so erschöpft sind, dass sie Auszeiten oder längere Phasen der Intensiv-Betreuung benötigen. An diesem Punkt ist die Psyche (und der Körper) der Betroffenen nicht mehr allein in der Lage, eine Balance und einen ressourcenhaften Zustand herzustellen.

Burn-out bezeichnet einen absoluten Erschöpfungszustand, der aufgrund von eigenen Verhaltensmustern, äußeren Lebensumständen und häufig einer Kombination aus Beidem langsam beginnt. Der Betroffene gelangt nach einer hyperaktiven Phase nach und nach in einen Zustand der Verlangsamung, Erschöpfung, über Frustration in eine Apathie (und oft auch in eine Depression).

Da die Ursachen für dieses Syndrom vielfältig sind und jede Persönlichkeit hier hineinschliddern könnte, ist eine bewusste Prävention eine gute Idee für Firmen und Teams, die einem hohen Stress unterliegen.

In einer Formel zusammengefasst ist Burn-out das Ergebnis eines längeren Prozesses, in dem die Summe der erfahrenen

Enttäuschungen größer ist, als die wahrgenommene „Entlohnung“.

In der Glücksforschung hat man herausgefunden, dass die meisten Klagen den Arbeitsbereich betreffen gleichzeitig aber auch die meisten Glücksmomente mit der Arbeit erlebt werden. Und hier setzt die Prävention an.

Die persönlichen Motivatoren und Ressourcen kennenzulernen und zu verstärken, gehört ebenso zu dieser Prävention, wie die eigenen Muster kennen zu lernen, die die Erschöpfung begünstigen. Die Idee ist es, den Teilnehmern dieser Prävention mehr Bewusstheit für ihr persönliches Empfinden und Wahrnehmen an die Hand zu geben und damit eine Balance herstellen zu können. Freudiges, motiviertes Engagement ist das Ziel der Maßnahmen, um Nachhaltigkeit und Effizienz in den Arbeitsalltag hineinfließen zu lassen.

Burn-out ist kein Randthema, sondern mittlerweile ein Phänomen, das in der Gesellschaft und in Unternehmen der Bundesrepublik bereits heute ca. 6,3Mrd € an Kosten und Leistungsausfall verursacht.

Formen unserer Burn-out-Prävention

- Workshops und Trainings
- Regelmäßige Gruppen-Abende
- Einzel-Coaching
- Gruppen-Coaching

Was ist der Nutzen der Burn-out-Prävention?

Nutzen für die Mitarbeiter:

- Höhere Leistungsfähigkeit
- Mehr Freude bei der Arbeit
- Höhere intrinsische Motivation
- Weniger Reibung im Umgang miteinander
- Reduktion innerer Widerstände
- Höhere Entscheidungsfähigkeit
- Gesenktes Stress- oder Belastungsempfinden
- Höhere Effizienz in der Leistung

Nutzen für das Unternehmen:

- Erhalt eines leistungsfähigen Mitarbeiters
- Zuverlässigkeit in Qualität der Arbeit
- Planbarere Anwesenheitszeiten
- Besseres Betriebsklima und weniger Reibungsverluste
- Höhere Gesundheitsquote und damit höhere Effizienz
- Klarere Zielverfolgung und -erreicherung
- Senkung von Personalkosten
- Senkung von Produktionsausfallkosten

„Motivatoren erkennen und bewusst machen, mit dem Ziel, den Energiefluss und die Selbstregulation zurück zu gewinnen und zu stabilisieren.“

E. Integrative Trainings und Seminare



Unsere integrative Sichtweise auf Unternehmensführung nutzt Zusammenhänge von verschiedenen Wissensbereichen. Unsere Trainer und Berater haben alle ein fundiertes betriebswirtschaftliches und psychologisches Wissen, welches für jede Unternehmensführung und Verhaltensänderung unabdingbar ist.

Trainings werden auf die im Gespräch mit dem Kunden vereinbarten Anforderungen zugeschnitten. Sie orientieren sich an dem Bedarf des Unternehmens oder Teams. Sie sind so aufgebaut, dass erste Lernerfolge schon während der Veranstaltung erfahrbar und erkennbar sind.

Absoluter Praxisbezug und hohe Zielorientierung kennzeichnen unsere Seminare.

„Unsere Trainings verbinden die Köpfe und Herzen der Teilnehmer mit der Strategie und Philosophie des Unternehmens, damit eine erfolgreiche und interaktive Kultur für alle Beteiligten kreiert wird.“

Die PSIAM Akademie bietet Trainings und Seminare zu folgenden Themenkomplexen:

- Führung
- Kommunikation
- Selbstmanagement

a) Führungskompetenz mit Authentizität: Bewusstsein für eine neue Qualität von Arbeit und Führung



In den Köpfen der Menschen wächst das Bewusstsein für eine neue Qualität von Arbeit und Führung. Führungskräfte brauchen neue Kompetenzen im proaktiven Umgang mit sich selbst, mit der eigenen Rolle und den Mitarbeitern.

Integrative Führung bietet eine ganzheitliche Antwort auf zeitgerechte und situative Führung! Wir glauben, dass Führung und Mitarbeiterorientierung gelingen, wenn die Sach-LOGIK sowie die Psycho-LOGIK berücksichtigt werden. Wir stellen Ihnen gern funktionierende Instrumente und Methoden vor, die erfolgreich angewendet werden.

Beispielhaftes Themenspektrum für diverse Module:

Führungsaufgaben in der Praxis

- Die Führungskraft im Spannungsfeld von Motiven, Erwartungen, Zielen, u.v.m.
- Führen durch Leitbilder und Zielvereinbarungen
- Ihre Rolle als Führungskraft - Rollenklarheit versus Rollendiffusion
- Eigene Ressourcen erkennen und stärken

Integrative Mitarbeiterführung & Teambildung

- Führung und Organisation im Wandel: Vom Vorgesetzten zum Coach
- Ursachenanalyse für abweichendes

Mitarbeiterverhalten

- Entwickeln von Win-Win-Strategien
- Teamwork, Teamstrukturen, effiziente Formen der Zusammenarbeit

Motivation von Mitarbeitern

- Wie fördere ich die Leistungslust meiner Mitarbeiter?
- Mitarbeiter gezielt unterstützen (positive und negative Kritik)
- Ziel und Zweck von Kritik und Anerkennungsgesprächen

Wie sieht Ihre Wahrnehmung aus?

- Erweiterung der Wahrnehmungsfähigkeit:
 - Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Kennenlernen der wichtigsten Wahrnehmungsfiler
- Richtige Unterscheidung zwischen Wahrnehmen-Interpretieren-Fühlen-Handeln

Ihr Nutzen:

- Eigenbild der Führungsqualitäten erkennen
- Organisation auf die zukünftigen Anforderungen effektiv ausrichten
- Ungenutzte Ressourcen Ihrer Mitarbeiter aktivieren
- Führungsziele mitarbeiter- und unternehmergerecht umsetzen
- Führungsgespräche effektiver gestalten

b) Coaching als Führungsinstrument

Der sanfte Weg zur Mitarbeiterentwicklung



Als Führungskraft sind Sie auch dafür verantwortlich, andere Menschen bei der Erreichung ihrer Ziele zu fördern und zu unterstützen.

Ein Weg, um dieser anspruchsvollen Aufgabe gerecht zu werden, ist die gezielte Integration ausgesuchter Coaching Elemente in Ihren persönlichen Führungsstil.

Erfahren Sie, wie Sie mit speziellen Coaching Methoden die Ressourcen, Potenziale und die Eigenverantwortlichkeit Ihrer Mitarbeiter entwickeln und Sie damit gleichzeitig in Ihrer eigenen Führungsarbeit entlastet werden.

Unsere Inhalte:

- ABC des Coaching
- Einsatzmöglichkeiten
- Wie wirkt mein Verhalten auf andere?
- Als Führungskraft den Mitarbeiter beraten?
- Rollenanforderungen an den Coach
- Die Phasen des Coaching-Prozesses
- Teambildung: Wie mache ich aus einer Gruppe ein (winning) Team?
- Wie kann ich emotionale Einflüsse bei der Lösung von Sachaufgaben erkennen?
- Destruktives in konstruktives Teamverhalten umwandeln
- Wie Mitarbeiter/Teams erfolgreich gefördert, motiviert und geführt werden

Ihr Nutzen:

- eigene Stärken und Defizite bei der Steuerung von Mitarbeitern & Gruppen erkennen
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit
- Situationsgerechtes Führungsverhalten erlernen
- Mitarbeiterpotentiale erkennen und fördern
- Gruppenprozesse und -strukturen schneller erkennen
- Gruppendynamik und Kreativität eines Teams nutzen
- Leistungsfähigkeit des Mitarbeiters und Teams wesentlich erhöhen

„Coaching dient nicht nur der Bearbeitung von Problemsymptomen, sondern dem Erkennen und Lösen der zum Problem führenden Prozesse.“

c) Mitarbeiterengagement und -commitment: Die Faktorenmischung zum Unternehmenserfolg erkennen



Die Forschungsergebnisse zeigen, dass sich vielfältige Faktoren auf ganz unterschiedliche Weise auf die Unternehmen auswirken. Wir zeigen in diesem Seminar, wie die emotionale Mitarbeiterbindung direkte Auswirkungen auf die Fehlrate, die Fluktuation, die Loyalität und die Innovationskraft hat. Zusätzlich beleuchten wir den Faktor der Verbindlichkeit in der Führung, d.h. wie eine präsenste Führungspersönlichkeit die Potentiale seiner Mitarbeiter nutzen kann.

Unsere Inhalte:

- Motivationspsychologie nach der PSI-Theorie (Persönlichkeits-System-Interaktionen) von Prof. Kuhl
- Eigenmotivation und Selbstregulation
- Motive und Bedürfnisse bewusst erkennen und erfüllen
- Verhaltensveränderung bei den Mitarbeitern initiieren
- Motivation und Kommunikation: achtsame und authentische Beziehungen kreieren
- Führungsaufgaben empathisch betrachten
- Ziele und Prioritäten integrativ steuern
- Mitarbeiter an das Unternehmen binden
- Mitarbeiter situativ fördern und begleiten
- Mit Stärken und Schwächen der Mitarbeiter umgehen
- Commitment-Führung einführen
- Team-Charakter-Steuerung

- Die eigenen psychologischen Grundlagen als Führungskraft erkennen
 - Eigene Verhaltensmechanismen erfassen
 - Unterschied zwischen Wahrnehmung und Interpretation
 - Seine „roten Knöpfe“ verstehen (Übertragung, Projektion, Reinszenierung, etc.)
 - Eigenmotivation steuern

Unsere Methoden:

- Trainer-Input
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Erfahrungsaustausch
- Selbsteinschätzung und Selbstbeobachtung
- Fallbeispiele aus Unternehmen
- Feedback aus der Gruppe
- Coaching bei der Umsetzung der Lernerfahrungen am Arbeitsplatz

d) Motivierende Mitarbeitergespräche: Führen durch Zielvereinbarung und Empathie



Schwierige Mitarbeitergespräche gehören zu den wenig erfreulichen, aber trotzdem notwendigen Aufgaben von Führungskräften. In diesem Seminar üben Sie auch in schwierigen Gesprächen zielklar und ergebnisorientiert zu bleiben.

Wir zeigen, wie eine tragfähige, motivierende Basis für die weitere Zusammenarbeit entwickelt werden kann.

- Umgang mit verschiedenen Mitarbeitercharakteren im Gespräch
- Die Zielvereinbarung als kommunikativer Prozess in der Führung
- Zielfindung und Zielarten

Unsere Inhalte:

- Einordnung unterschiedlicher Gesprächssituationen: Beratung, Beurteilung, Delegation, Kritik, Fehlverhalten korrigieren, Wahrnehmungsfehler, Interpretationsfallen, Zielvereinbarung und Kontrolle
- Führungsfunktion beschreiben
- Kommunikation und Motivation beim Führen
- Konflikte auf der Sachebene / Beziehungsebene
- Erkennen und Bearbeiten von Kommunikationsstörungen
- Feedback versus Kritik
- Frageformen zur kooperativen Situationsanalyse
- Elemente, Ziele und Aufbau des Mitarbeitergesprächs
- Gestaltung eines positiven Gesprächsklimas und Umfeldes
- Wie lerne ich, effektiver zuzuhören?
- Wie erkenne ich nonverbale Signale?

Ihr Nutzen:

- Ursachen und Hintergründe schneller erkennen, die zu unangenehmen Gesprächs- und Führungssituationen führen
- Effektivere Zielvereinbarung
- Kommunikation wird kooperativer und effektiver
- Bessere zukünftige Zusammenarbeit
- Mitarbeiterorientierung und –zufriedenheit erhöhen sich wesentlich
- Positive Effekte auch in schwierigen Gesprächssituationen
- Sicheres und kompetentes Auftreten bei Mitarbeitergesprächen
- Steigerung Ihres Selbstwertgefühls bei Mitarbeitergesprächen

e) Teamarbeit: Teamfähigkeit optimieren – Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile!



Wo immer Teams zusammenarbeiten, spielen Teamfähigkeit und sichere Führung eine zentrale Rolle. Sie entscheiden über Qualität, Zufriedenheit und Erfolg der Gruppe.

Die Arbeit im Team kann sehr erfolgreich sein, wenn die Teamleitung und die Mitglieder mit Gruppenprozessen umgehen können. Dabei ist genaues Feedback ein wichtiger Führungsfaktor, der die persönliche und professionelle Entwicklung aller Gruppenmitglieder fördert.

Unsere Verhaltenstrainings von Gruppenführung beinhalten die proaktive Führung und das Coaching von Gruppen. Effiziente Teamarbeit ist ein wichtiger unternehmerischer Erfolgsfaktor. Dazu gehören die effektive und effiziente Arbeitsorganisation im Team, die ziel- und ergebnisorientierte Teamsteuerung sowie Techniken zur Motivation und Bewältigung von Teamkonflikten.

Unsere Inhalte:

Block 1: Teamarbeit

- Wesentliche Voraussetzungen und Dynamik der Teamarbeit
- Arbeitsweisen und Spielregeln: Entscheidungsprozesse in Teams
- Natürliche Phasen, Krisen und gesetzmäßige Abläufe

Block 2: Kommunikation

- Informationen aufnehmen, verarbeiten, weitergeben
- Der Wandel von konfliktbesetzter in konstruktive Kommunikation
- Geben und Nehmen von Feedback: Entwickeln einer reifen Kommunikationskultur

Block 3: Führung und Teamsteuerung

- Ziele gemeinsam planen, erreichen, kontrollieren
- Umgang mit unterschiedlichen Teammitgliedern: Rollen- und Aufgabenverteilung
- Mein Führungsstil und seine Wirkung auf Teams
- Die Kraft der inneren Glaubenssätze: Meine unbewussten Antreiber und Bremser

Ihr Nutzen:

- Ihre persönliche Führungskompetenz für Veränderungen stärken
- Intensives Feedback über die Wirkung Ihres Führungsverhaltens
- Ihre Organisation und Teams auf die zukünftigen Anforderungen effektiv ausrichten
- Ungenutzte Ressourcen Ihrer Mitarbeiter nutzen

f) Kundenorientierung bietet gesicherten Erfolg: Kunden als Partner gewinnen



Der Wert stabiler Kunden- und/oder Gästebindung für Ihr Unternehmen ist Ihnen sicher bewusst und wichtig. Kunden von heute sind besser informiert denn je und haben hohe Erwartungen. Es zählt sehr oft das Quäntchen mehr um die Kundenbindung zu schaffen. Unternehmen suchen genau dies, um langfristig Ihre Organisation und Mitarbeiter kundenorientiert auszurichten. Dieses Seminar hilft Ihnen, eine durchgängige Dienstleistungskultur zu schaffen. So werden aus Ihren Kunden oder Gästen wahre Partner Ihres Unternehmens gemacht!

- Widerstände ernst nehmen und Ihre Risiken und Chancen erkennen

*„Ihr Erfolg ist umso größer,
je mehr Sie wissen, was &
warum Sie etwas tun. Das ist
aktives Verkaufen mit Herz
und Strategie“*

Unsere Inhalte:

- Gestaltung der Kundenkommunikation
- Instrumente zur Erfassung Ihrer Kundenorientierung im Unternehmen
- Kritische Situationen: Umgang mit Beschwerden
- Reklamation als Chance für Kundenbindung
- Welche Prozesse gilt es zu verbessern, um den maximalen Nutzen zu erzielen?
- Gezielter Wandel zur Kundenorientierung
- Wie Sie kundenfreundliche Strukturen in Ihrem Unternehmen etablieren
- Wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?
- Spiegelt die Unternehmensphilosophie die Dienstleistungskultur wider?

Ihr Nutzen:

- Kundenbindung verstärken durch kritisches Hinterfragen der Kundenorientierung
- Serviceorientierung wesentlich verbessern
- Reduzierung der Akquisitionskosten
- Kundenkontakt der Mitarbeiter zielorientierter ausrichten
- Professionelleres Auftreten auf dem Markt
- Gesicherte Ergebnisumsetzung
- Reduzierung der Reklamationskosten

a) Kommunikationstraining für Ihre Persönlichkeit: Die persönliche Kompetenz in Problemsituationen stärken

Die Bedeutung der Kommunikation - als persönliche Kompetenz - ist für uns alle wichtiger geworden. Konstruktives Kommunikationsverhalten ist ein elementarer Baustein in befriedigenden Beziehungen zu Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden.

Wir wissen heute, dass für erfolgreiche Kommunikation die Beziehungsebene wichtiger als die Sachebene ist.

Darum bedeutet Kommunikation nicht nur Zahlen, Daten, Fakten auszutauschen oder zu entschlüsseln, sondern auch in direkter Beziehung zu sein.

Und das wird zu einer besonderen Herausforderung, wenn unsere Gesprächspartner mit ihren individuellen Ansprüchen oder beispielsweise auch bestimmte Gesetze, wenig Spielraum lassen.

Unser mögliches Themenspektrum

- Erfolgreiches Verhalten im Umgang mit dem Kunden unter Berücksichtigung der persönlichen Interessen (Rollenverhalten, sicheres Auftreten)
- Sensibilisierung von Kommunikationsabläufen
- Verhalten in problematischen Situationen
- Wie gehe ich am besten mit schwierigen Kunden um?

- Wie reagiere ich auf unterschiedliche Verhaltensweisen der Gesprächspartner?
- Das eigene Verhalten als Visitenkarte des Unternehmens
- Wie komme ich durch richtige Fragetechnik schnell an wichtige Informationen?
- Psychologie der Gesprächsführung
- Partnerorientierung - aktives Zuhören
- Das Konstanzer-Trichter-Modell
- Der kontrollierte Dialog
- Personenzentrierte Kommunikation nach Carl Rogers und Marshall Rosenberg

Ihr Nutzen:

- Aktive und angemessene Kommunikation mit Kunden und Kollegen
- Wesentliche Verbesserung des Kommunikationsflusses im Unternehmen
- Überzeugung durch freies Reden
- Kompetenz in hektischen Situationen
- Souveräner Umgang mit Kunden

b) Besprechungstechniken: Effektive Meetings – Lange Rede, kurzer Sinn



Besprechungen dauern oft zu lange und die Mitwirkenden sind zunehmend demotiviert oder sogar verärgert. Es wird stundenlang über unwichtige Angelegenheiten detailliert diskutiert und Wichtiges wird zu schnell und vielleicht auch noch undemokratisch abgehandelt. Besprechungen werden verlängert, Entscheidungen werden vertagt und dadurch werden wichtige Arbeitsprozesse im Unternehmen blockiert.

Eine gute Besprechung hat einen klaren Beginn, definierte Ziele, gezielte und moderierte Diskussionen und greifbare Ergebnisse – und last but not least: zufriedene Teilnehmer.

Unsere Inhalte:

- Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete
- Der rote Faden: Zeitformulierung und Zeitplanung
- Eröffnung / Durchführung / Abschluss
- Die Aufgaben des Vorsitzenden: Moderation und Präsentation
- Einsatz von möglichen technischen Hilfsmitteln
- Messbare Resultate: Protokoll und Maßnahmenplan
- Psychologische Grundprinzipien der Kommunikation
- Sprechtechnik, Körpersprache und persönliche Ausstrahlung

- Methoden der direkten und indirekten Gesprächslenkung
- Faktoren der Gesprächsförderung und -störung erkennen
- Übungen zu ausgewählten Gesprächssituationen mit persönlichem Feedback
- Schwierige Teilnehmer: wie gehe ich um mit Widerständen?
- Individuelle Beratung und Begleitung

Ihr Nutzen:

- Besprechungen als Führungsinstrument einsetzen
- Schnellerer Durchlauf von Arbeitsprozessen
- Zielorientierte Durchführung von Meetings
- Zeitersparnis und effiziente Zeitnutzung
- Motivierte Teilnehmer / Mitarbeiter
- Gesicherte Ergebnisumsetzung

„Beim Aufbau eines Sympathiefeldes gehört es dazu, auf Befürchtungen einzugehen und wirklich zuhören zu können.“

c) Präsentations- und Moderationstechniken: Wirkungsvoll präsentieren & professionell visualisieren



In dynamischen Märkten müssen Fach- und Führungskräfte immer häufiger Ihre Mit-Unternehmer von Veränderungen überzeugen. Schon die reine Darstellung Ihres Anliegens oder Projektes ist entscheidend für den gemeinsamen Erfolg. Der geschickte Einsatz der richtigen Instrumenten spielt dabei eine bedeutende Rolle ebenso wie Ihr Auftreten als Moderator. Auch in schwierigen Situationen bietet die Moderationsmethode einen Weg, Probleme effektiver zu lösen und Entscheidungen herbeizuführen.

Unsere Inhalte:

Präsentation

- Grundlagen der Präsentation
- Die Präsentation und ihre Zielgruppe
- Aufbau der Präsentation
- Darstellungsmedien
- Grundsätze der Visualisierung
- Umgang mit Störungen im Ablauf
- Die persönliche Wirkung in Präsentationen
- Argumentation und Überzeugung beim Präsentieren
- Körpersprache beim Präsentieren
- Erkennen und Weiterentwickeln des eigenen Präsentationsverhaltens

Moderation

- Grundlagen der verschiedenen Techniken
- Phasen der Moderation
- Visualisierung in der Moderation
- Der Moderator – Rolle und Aufgaben
- Gruppendynamik steuern
- Schwierigkeiten in der Moderation
- Umsetzung der Moderationsmethode

Ihr Nutzen:

- Sie lernen Problemlösungs- und Entscheidungstechniken
- Erhöhung der Zielstrebigkeit
- Schnelleren Durchlauf von Entscheidungsprozessen
- Zeitersparnis und effiziente Zeitnutzung
- Sie stärken Ihre Begeisterungs- und Überzeugungskraft
- Glaubwürdigkeit im Team erhöhen
- Motivierte Teilnehmer / Mit-Unternehmer
- Entscheidungen treffen, die alle mittragen

„Der Moderator ist der Diener der Gruppe. Er ist verantwortlich für den Ablauf, nicht aber für den Inhalt.“

d) Konfliktmanagement: Chancen und Risiken in der Auseinandersetzung mit Konflikten



© saikos / depositphotos / dfoakes

Konflikte gehören zum Arbeitsalltag. Ob mit Vor-gesetzten, im Team oder mit sich selbst, immer wieder stehen wir vor unterschiedlichen Interessen, die legitim und doch unvereinbar scheinen. Besonders wenn wir persönlich betroffen sind, empfinden wir einen Konflikt als sehr belastend und er lähmt unseren beruflichen Alltag. Dabei können Konflikte zwar nicht vermieden, aber mit Hilfe von geeigneten Instrumenten konstruktiv gelöst werden. Schon ein Blick hinter die Standpunkte, auf die eigentlichen Intentionen, kann scheinbar Unvereinbares vereinbar machen. Neben der Situation gilt es auch, die eigene Person und die eigenen „roten Knöpfe“ zu erkennen, die Konflikte erst in uns aufflammen lassen.

Unsere Inhalte:

Zur Analyse:

- Entstehung von Konflikten und deren Bedingungen
- Unterscheidung von Konfliktarten und Konfliktpotentialen
- Projektionen, Übertragungen, die eigenen „roten Knöpfe“
- Merkmale gesunder und ungesunder Grenzen

Zur Lösung:

- Innere Bereitschaft zur Konfliktlösung wecken
- Sach- und Gefühlsebene unterscheiden
- Ressourcen erkennen und fördern

- Umgang mit Abwehrmechanismen & Ich-Botschaften
- Das eigene Rollenrepertoire als Moderator oder Mediator (Schlichter) erweitern
- Personenzentrierte Kommunikation nach Carl Rogers
- Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall Rosenberg
 - Aktives Zuhören
 - Bedürfnisse erfragen und erkennen
 - Lösungsorientierte Vorschläge anbieten

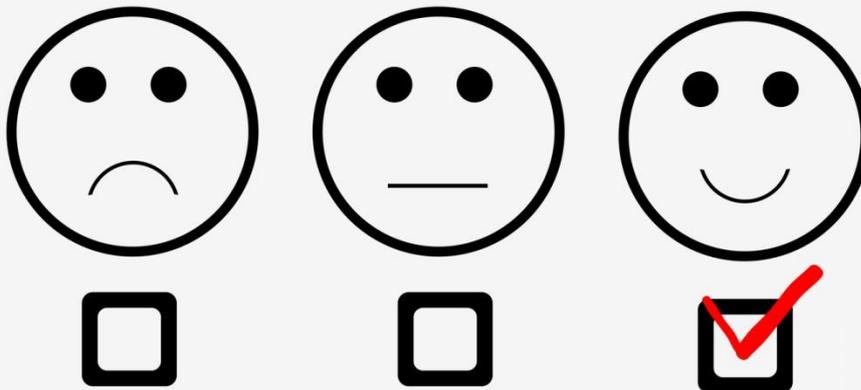
Unsere Methode:

- Kurze Theoriephasen – ausführliche Übungsphasen
- Rollenspiele – Kleingruppenarbeit – Plenum- Diskussion
- Einzelreflexion im Wechsel mit kollegialem Austausch

Ihr Nutzen:

- Gute Arbeitsatmosphäre, weil Sie zum Gewinn aller Parteien handeln
- Konflikte als wichtiger Motor für Veränderungen
- Vertrauen und Zusammenarbeit verbessern sich wesentlich
- Persönliche Weiterentwicklung aller Konfliktbeteiligten
- Konfliktprävention durch das Reflektieren der eigenen Einstellung

e) Reklamationsmanagement: Chancen und Risiken in der Auseinandersetzung mit Kunden und Gästen



© A1825 / depositphotos.com

Es wurde schon viel berichtet, wie unfreundlich Kunden behandelt werden, wenn etwas schief geht. Häufig scheint es das Verhalten und der Umgangston zu sein, die eine Kluft zwischen Mitarbeitern und Kunden schaffen. Und genau hier liegt der Ansatz für all diejenigen, die sich in der Auseinandersetzung mit Kunden üben wollen.

Wir wollen den reklamierenden Kunden in der Auseinandersetzung zur Zufriedenheit verhelfen, OHNE dabei Konflikte entstehen zu lassen. Die Teilnehmer erkennen die Erwartungen des reklamierenden Kunden. Sie nutzen die Reklamation als persönliche Chance. Denn es ist der Kunde, der entscheidet, ob und wann er zufrieden ist, ob er wiederkommt und der bestenfalls Weiterempfehlungen ausspricht.

Unsere Inhalte:

- Warum reklamiert der Kunde/der Gast?
- Erwartungen des Kunden
- Kritische Phasen der Reklamationsbehandlung
- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers:
 - Empathie für die Situation des unzufriedenen Kunden
 - Paraphrasieren des Gesagten
 - Wertfreie Akzeptanz der Reklamation
 - Authentische Reaktion des Mitarbeiters

- Gewaltfreie Kommunikation nach M. Rosenberg:
 - Sach- und Gefühlsebene unterscheiden
 - Aktives Zuhören
 - Ich-Botschaften formulieren um Abwehrreaktionen zu vermeiden
 - Bedürfnisse des Kunden erfragen und erkennen
 - Lösungsorientierte Vorschläge anbieten
- Reklamationen in Chancen umwandeln

Ihr Nutzen:

- Reklamationen als Chance für Kundenbindung
- Kundenorientierung und -zufriedenheit erhöhen sich wesentlich
- Kunde fühlt sich willkommen mit seiner Reklamation
- Vermeidung von unnötigen Reklamationskosten
- Steigerung Ihres Selbstwertgefühls bei Reklamationen

f) Telefontraining: Telefonieren wie ein Profi – Telefontraining als Instrument zur Kundenbindung



© johngate / depositphotos.com

Der richtige Draht zum Kunden: Ob über Call Center oder Sekretärin - das Telefon ist immer noch ein sehr wichtiges Instrument für Kommunikation und Management. Die „Klangfarbe der Stimme“ aus dem Hörer ist entscheidend für die Ergebnisse von Verhandlungen. Aktuelle Untersuchungen beweisen immer wieder, dass der Mensch zu 95% nach seinem Gefühl entscheidet. Diese Tatsache macht sich am Telefon besonders merkbar. Dieser „gute Ton am Telefon“ kann trainiert werden. Denn wer möchte nicht, dass seine Visitenkarte am Telefon makellos ist?

*„Aktives Zuhören
ist der Schlüssel zu Ihrem
Gesprächspartner und
dazu,
sich empathisch in seine
Situation zu versetzen.“*

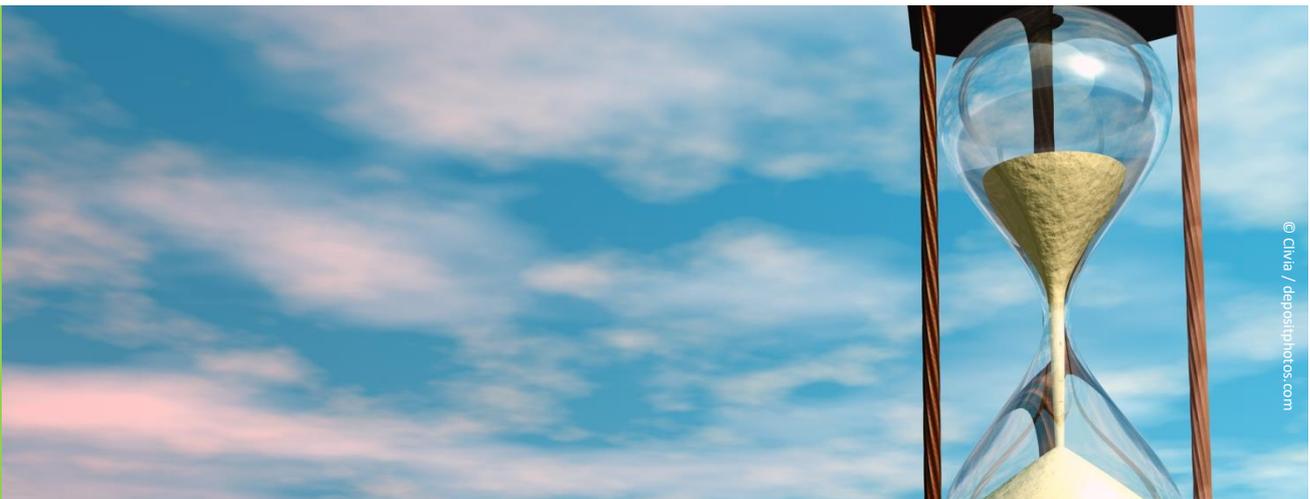
Unsere Inhalte:

- Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete
- Der rote Faden: Zeitformulierung und Zeitplanung
- Persönliche Voraussetzungen
- Die Bedeutung unserer Gedanken im Telefongespräch
- Aktive Gesprächsgestaltung
- Der Dienstleistungsgedanke
- Die Visitenkarte am Telefon – einen Stil finden
- Möglichkeiten/Grenzen am Telefon
- Die Beratung am Telefon
- Worte - Werte - Wirkung
- Telefonskript erstellen
- Aktives Telefonmarketing
- Schwierige Telefonkunden

Ihr Nutzen:

- Intensivieren des telefonischen Kundenkontaktes
- Kundenbindung verstärken
- Serviceorientierung verbessern
- Effektivere Kundenakquisition
- Professionelleres Auftreten auf dem Markt
- Gesicherte Ergebnisumsetzung
- Indirekte Reduzierung der Reklamationskosten

a) Zeitmanagement und Selbstmanagement: Erleichtern Sie Ihren Alltag und optimieren Sie Ihr Selbstmanagement



Wenn Aufgabengebiete größer werden und die Anforderungen steigern, wird Zeit zu einer wichtigen und wertvollen Ressource. Resultat: unabhängig von Funktion und Verantwortlichkeit fühlen sich immer mehr Menschen überfordert und gestresst. Nicht nur im Beruf, sondern auch privat. Es fällt zunehmend schwerer, die Anforderungen der Umwelt mit persönlichen Bedürfnissen in Einklang zu bringen.

Die zur Verfügung stehende Zeit sinnvoll zu nutzen, verlangt nach Planung und somit nach Methode und System!

Unsere Inhalte:

- Nutzen von klarer Zielformulierung erkennen
- Wie planen wir unsere Ziele?
- Prioritäten richtig setzen und optimal delegieren
- Auf der Suche nach Ihren Zeitdieben
- Lieber die richtigen Sachen tun, statt die Sachen richtig tun!
- Wie erhalten und stärken wir unsere persönlichen Ressourcen?
- Wie werden Besprechungen effektiver und kürzer?
- Analyse: Eigen- und Fremdbestimmungsfaktoren im Tagesablauf
- Effektive Zeitplanung statt Salami-Methode

- Routine schneller erledigen
- Pufferzeiten – was ist das?
- Störfreie Zeiten: wann und warum?
- Anti-Stress-Tipps

Ihr Nutzen:

- Analyse des individuellen Arbeitsstils
- Prioritäten der privaten und beruflichen Ziele erkennen
- Erlernen von modernen und erprobten Techniken in der Aufgabenorganisation
- Bessere Organisation
- Professionelles Auftreten
- Wesentlich weniger Stress
- Leistungsfähigkeit wird nachhaltig verbessert
- Arbeitsergebnisse optimieren

b) Praktische Psychologie für den Arbeitsalltag: Sachlogik und Psychologie bei Kunden- und Mitarbeiterorientierung



Von den Unternehmen wird heute und in Zukunft erwartet, dass sie rasch wechselnden, anspruchsvolleren und kritischer werdenden Erwartungen, Qualitätsmaßstäben und Forderungen gerecht werden.

Wir glauben, dass Erfolg folgt, wenn die Sach-LOGIK sowie die Psycho-LOGIK berücksichtigt werden. Bewusstes Verhalten und eine auf Kunden- und Mitarbeiterorientierung ausgerichtete Kommunikation sind wichtige Instrumente.

Der Managementlehrgang vermittelt umfassend Wissen und Erfahrungen für Betätigungsfelder, Aufgaben, Situationen und Beziehungen, die eine Führungskraft täglich zu managen hat. Wir zeigen und üben gern funktionierende Instrumente und Methoden, damit sie von Ihren Mitarbeitern erfolgreich angewendet werden können.

Unsere Inhalte:

Die eigenen psychologischen Grundlagen

- sich klar sein über eigene Verhaltensmechanismen
- Psycho-ökonomische Lebensführung für die Leistungssteigerung
- Die innere Life Work Balance
- Eigenmotivation
- „seine rote Knöpfe“ verstehen (Übertragung, Projektion, etc.)

Menschenkenntnis: Mitarbeiter, Kunden, Vorgesetzte

- Unterschied zwischen Wahrnehmung und Interpretation
- Grundlagen menschlichen Verhaltens
- Erscheinungsbild und Körpersprache richtig deuten
- Echt-Sein versus auf andere Menschen eingehen

Führungsaufgaben integrativ betrachten

- Aufgaben „richtig“ einschätzen
- Ziele und Prioritäten integrativ steuern
- Mitarbeiter situativ fördern und begleiten
- Team-Charakter-Steuerung

Unsere Methoden:

- Wissenschaftliche Erkenntnisse der Psychologie im Arbeitsalltag
- Betriebswirtschaftliches Fachwissen und Managementlehren
- Erfahrungen der Gruppenprozesssteuerung und Austausch in der Gruppe
- Selbsteinschätzung und Selbstbeobachtung
- Coaching bei der Umsetzung der Lernerfahrungen am Arbeitsplatz

c) Körpermanagement: Der Körper als wichtigster und ehrlichster Freund - auch im Beruf



Im Beruf den eigenen Körper achten, ihm das schenken was er verdient hat: Nur das Allerbeste, damit er lange gesund und erfolgreich funktionieren kann.

Was ist uns in der Rolle als Mitarbeiter wirklich wichtig? Zum Beispiel: Das Leben reich und erfüllt gestalten, Aspekte des Berufs- und Privatlebens sinnvoll miteinander kombinieren, etc.

Die Schlagworte wie: „Körper, Geist und Seele“ real erfahren und erleben lernen. Dem Leben mehr Möglichkeiten erschaffen, Augen öffnen für die Vielfältigkeit des Daseins. Dadurch größeres Wohlbefinden, mehr Freude, Engagement und somit Erfolg haben.

Unsere Inhalte:

- Individuelle Personenanalyse
- Erspüren von „Knackpunkten“
- Einfache Techniken der Entspannung
- Die fünf Charakterstrukturen nach W. Reich, A. Lowen und J. Pierrakos
- Wichtigkeit der Körper-Geist Einheit
- Kraft durch Bewegung (Thai Chi, Yoga „im Büro“,...)
- Eigenbehandlungstechniken gegen Schmerzen und Verspannungen

Ihr Nutzen:

- Prioritäten der privaten und beruflichen Ziele erkennen
- Aufspüren und Optimieren von alten Arbeitsmustern
- individuelle Möglichkeiten, um im beruflichen wie im privaten Umfeld einen körperlichen Ausgleich zu erreichen und zu behalten
- Größere Sensitivität für ihre eigenen körperlichen Dringlichkeiten
- Einfache Körperübungen um Ihre Harmonie wiederherzustellen
- Ganzheitliche Perspektiven entwickeln und integrieren

„Auf der Basis einer gelebten gemeinsamen Kommunikationskultur und im Rahmen vereinbarter Ziele handeln Menschen eigenverantwortlich und sich selbst organisierend.“

d) Gesundheitsprogramm: Trauma im Kopf Hilfe bei Migräne und Kopfschmerzen



© Anwesab / depositphotos.com

Unser Gesundheitsprogramm ist eine radikale Neubetrachtung der Ursachen von Kopfschmerzen und Migräne und deren Behandlungs- und Heilungsmöglichkeiten.

Auch wenn die biologischen Komponenten, wie die Durchblutung der Gefäße und die Rolle des Serotonins nicht zu vernachlässigen sind, gehen wir überwiegend auf die psychischen und psychosomatischen Hintergründe ein.

Neue Erkenntnisse und Erfahrungen aus körperzentrierten und transpersonalen Therapieformen zeigen, dass es fast immer einen Zusammenhang zwischen Stress und Migräne oder Kopfschmerzen gibt. Diesem Stress liegt oftmals eine traumatische oder stressvolle Erfahrung aus der frühesten Kindheit und Säuglingszeit zu Grunde.

Die frühkindlichen Erfahrungen verursachten Veränderungen in den Nervenschaltungen des Gehirns, so dass eine Selbstregulation im Erwachsenenalter schwieriger bewältigt werden kann.

Spannungszustände werden im Körper und im emotionalen System gespeichert. Das Unterbewusstsein sucht sich Reaktions-mechanismen, um diese Spannungen zu entladen. Diese Mechanismen führen zu immer wiederkehrenden Reaktionsmustern oder -schleifen, die im Normalbewusstsein nicht zu durchbrechen sind.

Der Spannungszustand im System sucht sich einen Ausweg und führt daher zu immer wiederkehrenden Kopfschmerzen oder Migräne.

Mit Medikamenten ist es dann möglich, diese Schleifen zu unterbrechen und Erleichterung zu verschaffen. Aber die auslösenden Ursachen werden damit nicht behoben.

Behandlungsmethoden, die die tiefen und oftmals alten Erfahrungen und die körperlichen und emotionalen Verspannungen berücksichtigen, können daher zu nachhaltigen Resultaten führen.

Menschen, die die Methoden des Migräne-Kopfschmerz-Programms erfahren haben, erzählen oftmals schon nach wenigen Sitzungen von einer spürbaren Erleichterung. Für den nachhaltigen Effekt ist allerdings eine tiefgehende individuelle Erforschung und Betrachtung nötig. Daher gehen wir in unserem Kopfschmerz-Gesundheits-programm den Fragen nach:

- Warum baut das Körpersystem immer wieder Spannungszustände auf?
- Welche Möglichkeiten gibt es, diese Spannungen dauerhaft zu reduzieren oder vollständig aus dem System zu entlassen?

Ausbildungsinhalte

Basis Modul 1: Migräne und Kopfschmerzen - Ich bin nicht allein damit

- Warum & was tut meinem Kopf weh? Ursachen erkennen und verstehen
- Mein Körper - Spiegel meiner Seele: Erkennen – Erforschen – Experimentieren
- Spannung und Entspannung – Pole des Lebens
- Meine Stressskala und ihre Wirkung auf mich und mein Leben
- Stressauslösende Faktoren im Alltag reduzieren
- MBA (Meditation-Bewegung-Atmung) für den Alltag
- Holistic Base(d) Therapy versus traditionelle Therapien bei Migräne & Kopfschmerzen

Modul 2: Das Trauma im Kopf

- Was deine Vergangenheit mit deinen Kopfschmerzen zu tun hat
- Schock- und Entwicklungstrauma, die unterschätzte Bedeutung für Kopfschmerzen
- Traumatische Belastungen erkennen, verstehen, transformieren
- Atembasierte Bewusstseinsarbeit, Blockaden im physio-emotionalen Körper lösen
- Sensitive Körperarbeit zur Dehnung von Körper und Raum
- Der Einfluss von Charakter- und Körpertypen auf Kopfschmerzen
- Wie dein Fokus auf Vergangenheit und Zukunft deinen Kopf beeinflusst
- Trainingsprogramm für das verwirrte / desorganisierte Gehirn

Modul 3: Ankommen im Leben – Erdung, Urvertrauen, Verbindung

- Ur-Sicherheit in deiner Basis erfahren
- Praktische Übungen zur Erdung und Stärkung des Urvertrauens
- Intensive Erforschung deiner individuellen Biografie
- Deinen Bindungstyp kennen und verstehen lernen
- Wer bist du ohne deine Kopfschmerzen? Sinn und Nutzen von Kopfschmerzen
- Atme Dich frei – Übungen im bewussten

Atmen

Modul 4: Vom Stau zum Fluss, die Energien zum Fließen bringen

- Die Welt, in der wir leben – systemische Ursachen von Kopfschmerzen
- Raus aus dem Kopf, rein in den Körper - vom Denken zum Fühlen
- Freier Kopf, freier Geist: wie wir werden, was wir denken
- Selbsthilfe/Selbst-Aktivierung bei Stress und Überlastung
- Die feinstofflichen Energiekörper und ihre Selbstregulation durch Klopftechnik, Akupressur, Atemarbeit, Heilströme, Körperübungen, etc.

Modul 5: Bewusstsein und Seelenhygiene

- Ich kann mich selbst heilen! Selbstermächtigung statt Verantwortung abgeben an Spezialisten und Experten
- Raum und Stille – Wirkung auf psychische und körperliche Spannungen
- Meditation und Kontemplation: Seins- und Auszeiten im Alltag verankern
- Was wir von der Natur lernen können
- Prävention und Seelenhygiene
- Kopf-Bewegungen „online verfolgen“
- Die tiefen Ebenen meines Selbst - mir selbst und meiner Weisheit lauschen

„Spüre Deine Basis und entlaste Deinen Kopf.“