

Leistungen

 **Dr. Roland Forster**
Kommunikationsberatung und -training

 [Broschüre Leistungsübersicht.pdf \(5,2 Mb.\)](#)

▶ Diskutieren und Argumentieren

Nach einem Meeting mit einem guten Gefühl nach Hause zu gehen - dafür können Sie einiges tun. **Mehr...**

▶ Erfolgreich Verhandeln

Sie haben viel erreicht und sich sogar durchgesetzt, und trotzdem verabschieden sich alle auf Augenhöhe von Ihnen – wie funktioniert so was? **Mehr...**

▶ Mit Überblick moderieren

Machen Sie sich das Leben leichter! – Wie Sie zu diesem Zweck die Arbeit auf verschiedene Schultern verteilen und Prozesse visualisieren, können Sie lernen. **Mehr...**

▶ Überzeugend präsentieren

Sie haben etwas zu sagen – Ihrem Publikum sollte dabei aber nicht "Hören und Sehen" vergehen. Wie Sie diesen Spagat schaffen, erfahren Sie hier. **Mehr...**

▶ Kompetent mit Gruppen arbeiten

Schulunterricht war gestern! – Lassen Sie sich spannende und effektive Methoden zeigen, wie Sie heute mit Erwachsenen arbeiten können. **Mehr...**

▶ Beratung (Coaching) von Führungskräften

Leistungen Diskutieren und Argumentieren

Wenn Sie häufig an Meetings, Besprechungen und Konferenzen teilnehmen, kennen Sie das: es soll nicht lange dauern, und es soll etwas dabei herauskommen. Dazu kann man selbst beitragen, wenn man Zuhören beherrscht und begründet nachfragen kann. Von besonderer Bedeutung ist die Kompetenz, zwischen 'Klären' und 'Streiten' unterscheiden zu können. Wenn Sie konstruktiv streiten wollen, müssen Sie Ihren Partnern Begründungen liefern, die es ihnen möglich machen, sich überzeugen zu lassen; es geht also um Argumentieren. Hinzu kommt die ständige Reflexion des eigenen und fremden Gesprächsverhaltens. Generelles Ziel des Trainings ist die Stärkung Ihrer individuellen Kommunikationskompetenz.

Inhalte

- ▶ Besprechungen planen, durchführen, auswerten
- ▶ Wahrnehmung und Reflexion des eigenen und fremden Gesprächsverhaltens
- ▶ (Weiter-)Entwicklung der Diskussions- und Argumentationsfähigkeit
- ▶ argumentierendes Sprechdenken: Inhalt und Form
- ▶ Erkennen und Beeinflussen des Gesprächsverlaufs
- ▶ effektives Reagieren auf Gesprächspartner

Methoden

- ▶ Einzel-, Team- und Plenararbeit
- ▶ Strukturierungs- und Argumentationsübungen
- ▶ Zuhörtraining
- ▶ unterschiedliche Besprechungs- und Verhandlungsformen
- ▶ Fallstudien, Simulationen, Planspiele
- ▶ videogestützte Analysephasen

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.

-  [Diskutieren und Argumentieren.pdf](#)
-  [Teilnehmerfeedback](#)

Leistungen Erfolgreich Verhandeln

Als guter Verhandler erreichen Sie Ihre Ziele, und trotzdem will die Gegenseite mit Ihnen in Zukunft weiter verhandeln. Dazu benötigen Sie eine exzellente Vorbereitung, die häufig unter Zeitdruck stattfinden muss. Klarheit über Ihren Spielraum ist unabdingbar. Hinzu kommt ein ständiges Nachjustieren des Verhandlungsverlaufs, bei dem Sie die eigenen Vorhaben nie aus den Augen verlieren dürfen. Übergeordnetes Ziel in diesem Training ist der Aufbau einer möglichst vielseitigen Verhandlungskompetenz, damit Sie Ihre Kommunikationsprozesse strategisch planen und steuern und die erreichten Ziele absichern können.

Inhalte

- ▶ Verhandlungen vorbereiten, durchführen, nachbereiten
- ▶ Inhalte klären, über Positionen streiten, Interessen durchsetzen
- ▶ Verhandlungsphasen analysieren und zielführend gestalten
- ▶ Minimalziel, Maximalziel, Widerstandslinie
- ▶ Stärken der individuellen Verhandlungskompetenz
- ▶ kreative Lösungen unter (Zeit-)Druck realisieren

Methoden

- ▶ Einzel-, Team- und Plenararbeit
- ▶ Strukturierungs- und Argumentationsübungen
- ▶ Zuhörtraining
- ▶ unterschiedliche Besprechungs- und Verhandlungsformen
- ▶ Fallstudien, Simulationen, Planspiele
- ▶ videogestützte Analysephasen

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.

-  [Erfolgreich Verhandeln.pdf](#)
-  [Teilnehmerfeedback](#)

Leistungen Mit Überblick moderieren

Moderieren bedeutet, einen Workshop, eine Teambesprechung mit Kollegen und Kolleginnen, ein Meeting im Unternehmen strukturiert und systematisch durchzuführen und in dessen Verlauf erprobte Methoden und Materialien anzuwenden. Es geht dabei nicht darum, dass Sie die Veranstaltung dominieren. Das Ziel ist vielmehr eine erfolgreiche gemeinsame Arbeit der Teilnehmenden, die ihre eigenen Problemlösungen und Strategien entwickeln. Diesen Gruppenprozess steuern Moderatoren als Experten für bestimmte Methoden, wie zum Beispiel die Visualisierung von Inhalten. Erfahrungsgemäß führt dieses Vorgehen zu transparenten Ergebnissen und steigert die Motivation der Teilnehmenden

Inhalte

- ▶ Moderation einer Gruppenarbeit planen, durchführen, auswerten
- ▶ Strukturieren der Arbeitsphasen
- ▶ Kennenlernen und Anwenden von Moderationsmethoden
- ▶ Wahrnehmung und Reflexion des eigenen Verhaltens
- ▶ effiziente Visualisierungstechniken
- ▶ Erkennen und Steuern der Gruppenprozesse
- ▶ Interventionsmethoden
- ▶ Didaktik und Methodik der Erwachsenenarbeit

Methoden

- ▶ Einzel-, Team- und Plenararbeit
- ▶ Erproben und Weiterentwickeln von Moderationstechniken
- ▶ Simulation von Besprechungsmoderation
- ▶ videogestützte Analysephasen

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.



[Mit Überblick moderieren.pdf](#)



[Teilnehmerfeedback](#)

Leistungen Überzeugend präsentieren

Während Ihrer Präsentation kommunizieren Sie intensiv mit dem Publikum, dessen Wahrnehmung und Verständnis Sie visuell unterstützen. Dazu brauchen Sie eine besondere Beziehung zu Ihren Zuhörern, deren Reaktionen Sie aufmerksam registrieren und sinnvoll beantworten. Davor liegt eine möglichst umfassende Analyse dieser besonderen Kommunikationssituation. Sicherheit in der Konzeption einer Präsentations-'Choreographie' ist ein wesentliches Vorhaben in diesem Training. Weitere Schwerpunkte sind die Argumentationsführung (Inhalt) und die Selbstdarstellung (Form), damit Sie authentisch handeln können. Die Kenntnis Ihrer persönlichen Ausstrahlung hilft dabei.

Inhalte

- ▶ Methoden zur Ideenfindung, Materialsammlung und Strukturierung
- ▶ sichere Beherrschung von Stichwort- und Kurzredekonzepten
- ▶ Aufbau einer intensiven Beziehung zum Publikum
- ▶ zielorientiertes Argumentieren
- ▶ Körpersprache und Verhalten im Raum

Methoden

- ▶ Einzel-, Team- und Plenararbeit
- ▶ Strukturierungs- und Argumentationsübungen
- ▶ Zuhörtraining
- ▶ unterschiedliche Besprechungs- und Verhandlungsformen
- ▶ Fallstudien, Simulationen, Planspiele
- ▶ videogestützte Analysephasen

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.



Überzeugend präsentieren.pdf



Teilnehmerfeedback

Leistungen Kompetent mit Gruppen arbeiten

Schulungen beim Kunden durchführen, Workshops im eigenen Haus leiten – diese Tätigkeiten erfordern außer Ihrer fachlichen Kompetenz ein umfassendes Wissen über Lehr- und Lernprozesse.

In der Veranstaltung werden Sie erfahren, wie Sie komplizierte Inhalte lebendig vermitteln können. Wie sich Gruppenreaktionen erkennen und deuten lassen wird ebenso ein Thema sein wie die Einschätzung von Lernfortschritten. Auch kritische Situationen werden zur Sprache kommen.

In diesem Seminar bekommen Sie solides Hintergrundwissen und lernen interessante Vermittlungsmethoden kennen. So werden Sie in Zukunft in der Lage sein, Ihre Veranstaltungen professionell zu planen und souverän durchzuführen.

Zielgruppe:

Mitarbeiter, die Workshops und Seminare durchführen und bei Kunden Schulungen leiten

Inhalte

- ▶ Anfangssituationen
- ▶ Verlauf von Lernprozessen
- ▶ Lerngruppen aktivieren
- ▶ Methoden und Techniken der Vermittlung
- ▶ Vor- und Nachteile von Medien
- ▶ Stimme, Sprache und Sprechen des Trainers
- ▶ Planung von Workshops und Schulungen
- ▶ Didaktik und Methodik der Erwachsenenarbeit

Methoden

- ▶ Einzel-, Gruppen- und Plenararbeit
- ▶ Videoanalyse
- ▶ Simulation von Arbeitsphasen

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Die Veranstaltung ist auf zwei Tage angelegt. Inhaltliche Schwerpunkte und die Dauer des Seminars werden an die Wünsche der Auftraggeber und deren Unternehmensrealität angepasst.



Kompetent mit Gruppen arbeiten.pdf



Teilnehmerfeedback

Leistungen Beratung (Coaching) von Führungskräften

Beide Begriffe werden oft synonym verwendet. Hier wird darunter die Beratung von Menschen in Führungspositionen verstanden, in der Verhaltensweisen und Entscheidungen besprochen, Probleme analysiert und alternative Handlungen gedanklich ausprobiert werden. Das Ziel der gemeinsamen Arbeit besteht darin, dass die Klienten durch strukturierte Gespräche und ehrliches Feedback ihre eigenen Antworten finden.

Ein guter Coach stellt dazu möglichst kluge Fragen und hilft beim Sortieren. Er spiegelt den Klienten ihr Kommunikationsverhalten und ermöglicht so eine annähernd objektive Einschätzung ihrer Handlungen.

Übergeordnet kann es um die gezielte Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit gehen, um eine Entscheidungshilfe in konfliktären Situationen oder um ein gezieltes Training zur Vorbereitung von sehr anspruchsvollen Kommunikationsleistungen.

► [Beispiele für Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)

Dr. Roland Forster Kommunikationsberatung und -training

Beratung und Coaching erfolgen in der Regel im direkten Gespräch, können aber durch Telefon und Mails unterstützt werden.



[Beratung \(Coaching\) von Führungskräften.pdf](#)

Leistungen - Beratung (Coaching) von Führungskräften - Beispiele

 **Dr. Roland Forster**
Kommunikationsberatung und -training

Beispiele für Ausgangssituationen von Coachingprozessen:

- ▶ Sie leiten ein Team von hochqualifizierten Mitarbeitern und sind unzufrieden mit der Art und Weise, wie Ihre Leute mit Ihnen und untereinander kommunizieren.
- ▶ Sie haben häufig schwierige Verhandlungen zu bestreiten und möchten zwischendurch mit einem Kommunikationsexperten besprechen, wie Ihr weiteres Vorgehen aussehen könnte.
- ▶ Sie haben schon längere Zeit das Gefühl, dass Sie bei Reden und Präsentationen weit hinter Ihren Möglichkeiten zurückbleiben – aber Sie wissen nicht, wie Sie mehr aus sich herausholen können.
- ▶ Sie bereiten sich auf die Übernahme einer öffentlichen Funktion vor und wollen trainieren, wie Sie sich bei Interviews verhalten sollten. Dabei wollen Sie aber Ihren eigenen Stil beibehalten.

Unsere Leistungen: [Diskutieren und Argumentieren](#) | [Erfolgreich Verhandeln](#) | [Mit Überblick moderieren](#) | [Überzeugend präsentieren](#) | [Successful Presentations](#) | [Kompetent mit Gruppen arbeiten](#) | [Beratung \(Coaching\) von Führungskräften](#)

[← Zurück](#)