

**ENTFALTEN
SIE DAS BESTE IN SICH
UND ANDEREN**

**CME PUNKTE
BEANTRAGT**

**GRUNDLAGEN
SEMINAR PCM
2024**

**8.-10. MÄRZ
11.-13. OKTOBER
MÜNCHEN**





BAUEN SIE IN 4 SCHRITTEN TRAGFÄHIGE BEZIEHUNGEN AUF

1. Achtsam sein: Werden Sie sich Ihrer eigenen Persönlichkeit bewusst -

Lernen Sie Ihre eigenen Vorlieben kennen. Ihre individuelle Kombination der sechs Persönlichkeitstypen und deren Charakteristika zu entdecken, hilft Ihnen in Ihrer Mitte zu bleiben, Stress zu bewältigen und gut für sich selbst zu sorgen.



2. Erkennen: Was tun andere Menschen, was sagen sie und wie zeigen sie es in ihrer Körpersprache?

Indem wir das Verhalten anderer Menschen beobachten, bekommen wir Hinweise auf ihre Vorlieben. Das hilft uns zu erkennen, wie wir sie am besten ansprechen, um Kontakt zu knüpfen.



3. Verstehen: Passen Sie Ihren Kommunikationsstil an -

Durch Ihre Beobachtungen erkennen Sie, was Sie am besten tun und sagen und wie Sie sich am besten präsentieren, um eine echte Verbindung zu Ihrem Gegenüber herzustellen, die für Sie beide funktioniert.



4. Nutzen: Beziehungen stärken

Genießen Sie die täglichen positiven Interaktionen bei der Arbeit, in Besprechungen, Videoanrufen, Präsentationen – und auch im privaten Umfeld.



INNERHALB DES TEAMS UND DER ORGANISATION



ZIELE TAG 1

Persönlichkeitsentwicklung - Identifizieren Sie die Entwicklung der Persönlichkeit und die positiven Effekte des Process Communication Models.

Perspektiven und Resilienz - Unterscheiden Sie die verschiedenen Wahrnehmungen, Charakterstärken und psychologische Bedürfnisse.

Diversität - Erkennen Sie Ihre eigene Persönlichkeitsstruktur. Überdenken Sie Ihre Meinung zu Stereotypen. Heißen Sie Diversität im Team willkommen. Bauen Sie Verbindung auf, auch zu Menschen, die Ihnen fremd erscheinen.

Deep Dive Persönlichkeiten -

Analysieren Sie Basiswahrnehmungen anhand von Wörtern, Tonfall, Gesten, Haltung und Mimik.





ZIELE TAG 2

Anpassung und Agilität in der Kommunikation

Unterscheiden Sie verschiedene Persönlichkeitsanteile und Kommunikationskanäle.

Aktion: Analyse der Kommunikationskanäle und Anwendungsübung

Identifizieren Sie verschiedene Kommunikationskanäle anhand von Videos. Benutzen Sie Ihr Wissen als zusätzliches Analyseinstrument. Adaptieren Sie Ihren eigenen Kommunikationsstil passend zum Gegenüber.

Damit Ihre Nachricht wirklich ankommt und effiziente Zusammenarbeit stattfinden kann.





ZIELE TAG 3

Die 3 Stufen des Stressverhaltens - Erkennen Sie Ihr eigenes und unterscheiden Sie individuell unterschiedliche Stressmuster. Schließen Sie von sichtbarem Stressmuster auf Charakterstärken und psychologischen Bedürfnissen.

Aktion: Video Analyse Distress - Erkennen Sie Stressverhalten. Identifizieren Sie Stressmuster anhand des PCM Analysetools und integrieren Sie die PCM Analyse Schritte.

Masterplan - Entwerfen und verfolgen Sie einen Masterplan, um sich selbst zu motivieren und Teammitglieder bei ihrer eigenen Stressprävention zu begleiten. Unterstützen Sie bei Konflikten und fördern Sie Resilienz.





UNSERE METHODEN

Wir legen großen Wert darauf, alle Lernstile in unseren Seminaren zu berücksichtigen.

Deshalb verwenden wir Methoden, die folgendes fördern:

- Diskussionen und Storytelling - wissenschaftliche Erkenntnisse verbunden mit Praxiserfahrung
- Experimentelles Lernen
- Lernen durch Spielen und Spaß
- Psychologische Sicherheit für Übungen, Feedback und Anpassung



STÄRKEN SIE IHRE EIGENEN RESSOURCEN



MARGIT WEINERT

Als Coach, Trainerin und Beraterin für Einzelpersonen und Teams arbeite ich mit allen Hierarchieebenen und Branchen. Als Wirtschaftspsychologin ist mir der Blick auf den unternehmerischen Erfolg und wissenschaftliche Validität wichtig. Als ausgebildete und zertifizierte Dipl. Systemische Leadership und Business Coach steht für mich der Mensch im Mittelpunkt. Die knapp 30-jährige Businesserfahrung im Hause der Deutschen Lufthansa AG in verantwortlichen Positionen wie im Ausbildungs- und Veränderungsmanagement und als Führungskraft liefern das erforderliche Know-how über die Geschäftsbereiche, die Kulturen und Strukturen, die Spielregeln und die Veränderungsprozesse für eine nachhaltige Beratung auf Augenhöhe. Ein wesentliches Instrument in diesem Prozess ist die Motivations- und Persönlichkeitsanalyse und die Einbeziehung von Verhalten, Kommunikation und Selbstwahrnehmung.

WIRTSCHAFTSPSYCHOLOGIN, M. SC.



DR. MED MARK WEINERT, DESA

Als klinischer Anästhesist Sorge ich dafür, dass die Menschen nicht mehr sprechen, und als Kommunikations-Experte, dass die Menschen besser miteinander sprechen. Als Intensivmediziner und Notarzt bin ich Spezialist für Krisen. Sieben Jahre Erfahrung in der Pflege helfen mir beim Perspektivenwechsel und interprofessionellen Training auf Augenhöhe. Durch die Tätigkeit als mehrfacher Gründer sowie ehemaliger strategischer Leiter der Helios Simulationszentren fällt es mir ebenso leicht, die unternehmerische Sichtweise einzunehmen.

Meine Mission ist es, im Gesundheitswesen Arbeitsbedingungen und Abläufe zu verbessern. Mit Workshops, Vorträgen und Büchern helfe ich, sich selbst und andere besser verstehen zu lernen, um leichter gemeinsam Ziele zu erreichen.



IHR INVEST

Seminargebühr pro Teilnehmer:in:
1.597,- EUR*

Die Seminargebühr beinhaltet auch

- ein individuelles, wissenschaftlich validiertes Persönlichkeitsprofil
- Seminarunterlagen
- Fotodokumentation

*zzgl. MwSt.



HIER GLEICH PLATZ SICHERN