

KOMMUNIKATION

**Assertiv kommunikation, Girafsprø, NLP, Systemisk tækning
Metamodellering, lyttefærdigheder, TA.**



Udfordringen

Misforståelser brok og fejlopfattelser koster hvert år virksomheder milliarder i fejl mistede ordrer utilfredshed manglende deling af viden og masser af ideer og muligheder. Effektiv kommunikation er et must for at opretholde konkurrence evnen og skabe en kultur der laver ekstraordinære resultater. Diverse kommunikations teknikker har gennem årene stået for fald idet den enkelte grundlæggende holdning til at lytte med det formål at forstå ikke har været tilstrækkeligt i fokus. Vi tror at den mest effektive løsning på denne udfordring er at lære medarbejderne at kommunikere hurtigere skarpere og med målet for øje. Vi sammensætter de værktøjer indenfor kommunikation, der passer til netop jeres udfordring.

Fordele

- Øger forståelsen af andre og skaber relationer med tillid
- Undgår misforståelser og fejltagelser
- Teknikker til at øve indflydelse på andre igennem sproget
- I opnår færdigheder og ikke kun viden I at kommunikerer

Deltagerne opnår færdigheder i:

- Gøres i stand til at fjerne mentale kommunikation begrænsninger
- At bygge og fastholde "rapport" med andre
- At lytte med det formål at forstå
- At håndtere en eller flere kommunikationsteknikker

Deltagere: 8 - 100

Varighed: 1- 5 dage kombineret med vores teambuilding produkter.

Vigtige kriterier

Vi oplever faktisk at **en stor del** af effekten af et succesfuldt teamudviklingsforløb hænger **direkte** sammen med 3 centrale indsatsområder:

1. Planlægning og forberedelse af uddannelsen/processen

Har kunden og konsulentfirmaet en stærk fælles holdning og forståelse for mål/succeskriterier, proces, indhold, koncept og undervisningsform? Vores produkter tilpasses altid i dialog med vores kunder og deres ønskede indsatsområder samt skabe en forståelse for jeres kultur og historie.

2. Trænerens performance

Hos Aha&co mener vi, at træneren har en – næsten – altafgørende rolle når det gælder:

- at vise stor indsigt i kundens situation gennem brug af konkrete og relevante eksempler fra deltagernes hverdag,
- at sælge budskabet på en inspirerende, troværdig, sjov og seriøs måde,
- at være et godt eksempel på exceptionel Coaching før, under og efter uddannelsen,
- at "lokke" deltagerne ud af egen "komfort zone", gennem provokerende dialog
- at udvikle et topmotiverende indlæringsmiljø, hvor deltagerne gennem cases, spil, øvelser, tager ejerskab for processen og derigennem selv finder frem til svarerne
- at stille store krav til sig selv og deltagerne, når det gælder om at holde energien i top fra tidlig morgen til sen aften!

3. Involvering og opfølgning

Det ville være fantastisk hvis både ledere og medarbejdere efter en uddannelse gik hjem og implementerede fem nye ideer oplevet på egen krop eller lavede en personlig aktionsplan med disse udviklingsområder – dette er imidlertid ikke altid tilfældet! Derfor er det vigtigt at deltagerne på seminaret får en række stærke metaforer der sikrer en får samlet op på oplevelserne og relateret disse til deres hverdag. Lederne bør desuden have en plan for den endelige implementering i hverdagen.