

Kommunikation 4.0 für die Praxis

Online-Campus Kommunikation 4.0

„Blended Competence Building“



Warum Kommunikation 4.0?

Mit seinem 2012 erschienenen Lebenswerk, „Schnelles Denken, langsames Denken“, machte Daniel Kahneman das Konzept von Pilot (bewusstes Verhalten) und Autopilot (unbewusstes Verhalten) einem breiten Publikum zugänglich. Er beschrieb und erklärte fundiert und umfassend, warum der Mensch wie tickt. Mit seinem Ansatz sind viele gängigen Modelle von Verhalten und Persönlichkeit überholt.

Kommunikation 4.0 trägt den neuen Erkenntnissen von Psychologie und Hirnforschung des dritten Jahrtausends Rechnung. Zum einen natürlich im Konzept. Zum anderen genauso wichtig aber von der Trainingsmethodik. Statt mehrtägiger, meist isolierter, Präsenzseminare in großen Zeitabständen, setzen wir auf kontinuierliche Betreuung der Trainingsteilnehmer über einen längeren Zeitraum.

Wissen und daraus abgeleitete Regeln, Techniken und Übungsanleitungen für „kommunizieren in Echtzeit“ werden zeitgemäß über einen Online-Campus vermittelt. Durch Multimedia-Präsentationen, Videotrainings und Fortschrittskontrollen sowie über Online-Tests. Der Campus steht den Teilnehmern permanent zur Verfügung.

Für das praktische Training der Teilnehmer gibt es kurze Präsenz-Workshops und zwischen diesen Telefon-Coachings.

Diese Kombination ermöglicht die gezielte, stets am konkreten Fortschritt der Teilnehmer orientierte, Entwicklung von Kommunikationskompetenz.



**Klaus
Beinke**
Vorstand efiport AG

A handwritten signature in black ink that reads "Klaus Beinke".

**Dr. Wolfgang
Schneiderheinze**
Trainer, menschen Spiegel UG

A handwritten signature in black ink that reads "W. Schneiderheinze".



Kommunikation 4.0 für die Praxis

Gespräche, Telefonate, Meetings und Verhandlungen lassen kaum Zeit zum Nachdenken. Gefordert ist kommunizieren in Echtzeit. Erfolg hängt von abrufbaren Kompetenzen ab! Mit Kommunikation 4.0 bleiben Sie auch in kritischen Situationen kühl und agieren, statt unter Stress emotional zu reagieren. Sie verstehen, wie der Mensch tickt und sich Verhalten beeinflussen lässt. Sie entwickeln Gespür für Fühlen und Denken anderer.

Kontinuierliches Üben entwickelt handwerkliche Sicherheit für gehirngerechte Echtzeit-Kommunikation. Sie beherrschen die „Werkzeugkästen“: Gehirngerecht Fragen, Aktiv Zuhören 4.0 und wort.macht.punkt. Sie lernen, Gespräche aktiv und wertschätzend zu steuern.

Unser Online-Kurs vermittelt aktuelles Wissen aus Psychologie und Hirnforschung. So werden die vermittelten Regeln und Techniken verständlich. Testaufgaben nach jedem Kapitel spiegeln Ihren individuellen Fortschritt. Für Ihr persönliches Training erhalten Sie konkrete Anleitungen.

Das Online-Angebot wird ergänzt durch die Bausteine „Präsenz-Training“ und „Telefon-Coaching“. Im Präsenz-Training entwickeln Sie praktische Kommunikationskompetenz. Sie erhalten persönliches Feedback und Ihren individuellen Aktionsplan. Telefon-Coaching ist gezieltes punktuell Training mit Feedback und Modifikation Ihres Aktionsplans.



„Blended Competence Building“

1. Online-Campus liefert Wissen, Regeln, Techniken, Übungsanleitungen und Fortschrittskontrollen
2. Ergänzt durch 6 Online-Module zur konkreten Anwendung von Kommunikation 4.0
3. Jedes Online-Modul kann ergänzt werden durch Praxistraining und Telefon-Coaching
4. Alle Online-Module und zugehörigen Trainings sind unabhängig voneinander buchbar

kommunizieren, überzeugen, verhandeln

Effektiv zu verhandeln ist die Kunst des Interessenausgleichs, individuell überzeugen die Fähigkeit, andere für etwas zu gewinnen. Beides braucht situative Kommunikation, die wertschätzend und souverän mit Emotionen umgeht. Deshalb wird in diesem Aufbau-Modul emotionale Kompetenz praktisch vertieft und vermehrt.

Sie erweitern Ihre Sicht auf das Fühlen, Handeln und Denken ihrer Gesprächspartner.

Sie lernen, Verhandlungen vorausschauend inhaltlich und emotional vorzubereiten.



Sie trainieren, Ihre Botschaften gehirngerecht auf den Punkt und damit überzeugend ins Ziel zu bringen. Ihre Kommunikation vermittelt souveränes Fingerspitzengefühl.

Mit Microteaching und Rollenspielen reflektieren Sie konkrete Situationen aus Ihrem Alltag. Sie trainieren Kommunikation lebendig und praxisnah.



Moderation für tragfähige Lösungen und akzeptierte Kompromisse

Sie wollen als Moderator Besprechungen und Workshops zielsicher zu konkreten und sauber dokumentierten Ergebnissen führen? Ihr Ziel ist es, die Kompetenz aller Teilnehmer zu nutzen und ein gleichermaßen produktives wie kreatives Arbeiten zu ermöglichen?

Mit der 360°-Moderation erhalten Sie dafür sofort einsetzbare Regeln und Techniken, mit denen Sie kreative Ideen genau so fördern,

wie Sie Raum für Bedenken geben. Sie lernen, eine sachliche Diskussion zu ermöglichen, bei der alle Aspekte rational gegeneinander abgewogen werden. In der Folge erreichen Sie Ergebnisse, die von den Teilnehmern akzeptiert werden.

Im Präsenz-Workshop entwickeln Sie sowohl Ihr persönliches Auftreten als auch Ihre Methodenkompetenz weiter. Sie verbessern sich als Moderator und erhöhen Ihre Akzeptanz bei Teilnehmern und Auftraggebern. Durch die Bearbeitung von Fällen aus Ihrer Praxis haben Sie einen ganz konkreten Nutzen.

Die ersten 100 Tage einer erfolgreichen Führungskraft

Führung ist ziel- und ergebnisorientierte, aktivierende soziale Einwirkung auf Mitarbeiter. Kernkompetenz einer erfolgreichen Führungskraft ist deshalb überzeugende Kommunikation, die der jeweiligen Situation Rechnung trägt. Vom ersten Tag an!

- Sie werden in die Lage versetzt, die ersten 100 Tage zu nutzen, um
- Respekt, Vertrauen und Anerkennung Ihrer Mitarbeiter zu gewinnen
 - Ihre neuen Mitarbeiter kennen zu lernen und sich Verbündete zu schaffen.
 - natürliche Akzeptanz zu erreichen.



- Autorität auszustrahlen und trotzdem für jeden Kollegen ansprechbar zu bleiben.
- Ihre „Grenzen“ zu setzen und die Grenzen Ihres Zuständigkeitsbereichs abzustecken.
- Ihr persönliches Verhalten sehr bewusst zu reflektieren und angemessenes Fingerspitzengefühl zu entwickeln.

Überzeugend verkaufen - vom Termin bis zum Abschluss

Sie haben gute Argumente und Referenzen - doch Ihr Kunde ist nicht überzeugt? Sie beweisen ihm seinen Nutzen - und trotzdem verschließt er sich? Warum? Argumente für den Verstand überzeugen nicht! Kaufentscheidungen sind immer auch Bauchentscheidungen!

Dieses Modul liefert Hintergrundwissen und Regeln für eine überzeugende, gleichermaßen beratungs- wie verkaufsorientierte Kommunikation. Sie lernen, in jeder Phase eines Verkaufsprozesses die richtigen Fragen zur richtigen Zeit zu stellen, Motive zu



erkennen, Interesse zu wecken und Ihre Argumente ins Ziel zu bringen. Sie lernen, Gespräche bewusst zu steuern und verbindliche Entscheidungen zu erreichen.

Mit Microteaching und Rollenspielen reflektieren Sie konkrete Situationen aus dem Vertriebsalltag. Sie trainieren Kommunikation im Verkauf lebendig und praxisnah.



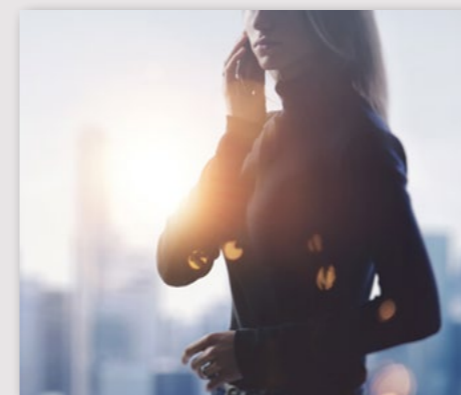
Führen ohne Hierarchie - mit überzeugender Kommunikation

so wird verhaltensbeeinflussende Kommunikation möglich. Dieses Modul zeigt, wie Sie legitim Verhalten und Entscheidungen beeinflussen. Durch überzeugende Kommunikation und ohne formal Vorgesetzter zu sein.

Führung ist ziel- und ergebnisorientierte, aktivierende soziale Einwirkung. Kernkompetenz für führen ohne Weisungsbefugnis ist deshalb motivierende, überzeugende Kommunikation, die der jeweiligen Situation Rechnung trägt.

Bedürfnisse, Motive oder Ängste, die das Verhalten der Beteiligten kennzeichnen, müssen schnell und sicher erkannt werden. Nur

Sie lernen, die richtigen Fragen zur richtigen Zeit zu stellen, Motive zu erkennen, Interesse oder Betroffenheit zu wecken. Ihnen gelingt es, Gespräche bewusst zu steuern und Commitment zu erreichen. Microteaching und Rollenspiele machen den Trainingstag praxisnah, lebendig und nachhaltig.



Kompetent - souverän - weiblich Kommunikation 4.1 für die Frau

Dieses Modul macht Mechanismen transparent und vermittelt Wegweiser und Werkzeuge für „barrierefreies“ weibliches Arbeiten. Sie schärfen und systematisieren Ihre Menschenkenntnis - und vertiefen Ihre praktische emotionale Kompetenz.

Auch heute noch stößt Frau an kaum sichtbare, kulturell verankerte Barrieren - in Form von Klischees von Kollegen, Vorgesetzten und Kunden. In Verbindung mit den eigenen, unbewussten Paradigmen entstehen schnell „sich selbst erfüllende Prophezeiungen“. Frau wird verdrängt oder tritt selbst zurück.

Die Arbeit an Ihren Paradigmen stärkt Ihre Selbstsicherheit von innen. Dauerhaft! Sie übernehmen ganz selbstverständlich die Führung in Gesprächen und verschaffen sich in Meetings Gehör – stets wertschätzend und zielorientiert. Im Praxis-Training sichern Microteaching und Rollenspiele lebendiges, nachhaltiges Lernen.

Individuelles Angebot

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot mit den von Ihnen gewünschten Qualifizierungsbausteinen. Wählen Sie dafür bitte aus den folgenden Modulbausteinen und senden Sie Ihre Anfrage an: efiport@menschenspiegel.de

- Kick-Off
- Online-Campus „Kommunikation 4.0“ für 12 Monate
- Kommunizieren, überzeugen, verhandeln
- Moderation für tragfähige Lösungen und akzeptierte Kompromisse
- Die ersten 100 Tage einer erfolgreichen Führungskraft
- Führen ohne Hierarchie - mit überzeugender Kommunikation
- Überzeugend Verkaufen - vom Termin bis zum Abschluss
- Kompetent - souverän - weiblich; Kommunikation 4.1 für die Frau
- Forum
- 2 Telefoncoachings
- Präsenztraining
- Buch: „Ganz einfach überzeugen“, 2. Aufl., Schneiderheinze, Zotta, Springer, 2016
- Anpassung an kundeneigenes Corporate Design
- Abschlussveranstaltung
- Ich interessiere mich für ein anderes Thema zur Anwendung von „Kommunikation 4.0“

Musterkonstellation „Kommunikation 4.0“

Im folgenden finden Sie eine beispielhafte Zusammenstellung:

1. Online-Campus „Kommunikation 4.0“ für 12 Monate
2. Zusatzmodul „Vertrieb“ für 12 Monate
3. Praxisbuch „Ganz einfach überzeugen“
4. Zwei Präsenztrainings von je einem Tag innerhalb der 12 Monate
5. Zwei Telefon-Coachings innerhalb der 12 Monate
6. Kick-Off zur Einführung und Motivation
7. Abschlussveranstaltung „Das haben wir erreicht - so geht es weiter!“

E-Learning – Schon längst von der Insel in die Mitte der Arbeitswelt

Während sich noch vor einigen Jahren die Frage stellte, ob E-Learning eine Inselösung für einzelne Early Adopter sei, sind Gamification, Blended und Mobile Learning, Individualisierung und Big Data zweifelsfrei in der Mitte der Arbeitswelt angekommen.

**Kontaktieren Sie uns für
ein maßgeschneidertes Angebot**
Peter Rave
069 154008-632
p.rave@efiport.de

Wie moderne Methodenvielfalt in der Weiterbildung für Mitarbeiter und Unternehmer zum Wettbewerbsvorteil werden kann, zeigt das von der efiport AG für die apoBank entwickelte Learning Management System (LMS).



Volker Pohl
Prokurist Personalentwicklung
Deutsche Apotheker- und Ärztebank

Individuell, messbar, mobil - apoCampus

„Mit apoCampus haben wir gemeinsam mit der efiport AG ein modernes, neues Zuhause für das Lernen geschaffen. Wann und wo die Mitarbeiter der apoBank lernen wollen, können sie jetzt selbst entscheiden. Der Lerner weiß schließlich am besten, wie er Lernen und Arbeiten in Einklang bringt. Und dank der responsiven Lernumgebung, die wir mit der efiport AG im Projekt designed und umgesetzt haben, geht das nicht nur auf dem Laptop, sondern auch auf Tablets und iPads. Genial ist auch die tätigkeitsspezifische Bereitstellung von Content, den wir im Backend intelligent automatisieren können. Das alles kommt bei unseren Lernern richtig gut an.“

Moderne Methodenvielfalt in der Weiterbildung

Fachexpertise von Deutschlands führender Business School

Die Frankfurt School bietet professionelles Bildungsmanagement für Wirtschaft, Management und Industrie. Das Angebot an Seminaren, Zertifikatsprogrammen und Trainings deckt mit flexiblen Zeitmodellen alle Karriere-stufen ab.

So unterstützen wir HR-Entscheider und Fach-/Führungskräfte mit bedarfsgerechter Wissensvermittlung und begleiten Unternehmen bei ihrer strategischen und personellen Ausrichtung.

Responsive Learning Management System

Effiziente Blended Learning Konzepte und personalisiertes e-Learning werden in unserem LMS nutzerfreundlich, intuitiv und klar strukturiert abgebildet. Die webbasierte Lernumgebung ist auf allen modernen Browsern sowie auf mobilen Devices lauffähig und als Responsive Design Anwendung realisiert. So ist ein Zugriff jederzeit und jederorts gewährleistet und es eröffnen sich neue Potenziale in der beruflichen Weiterbildung.

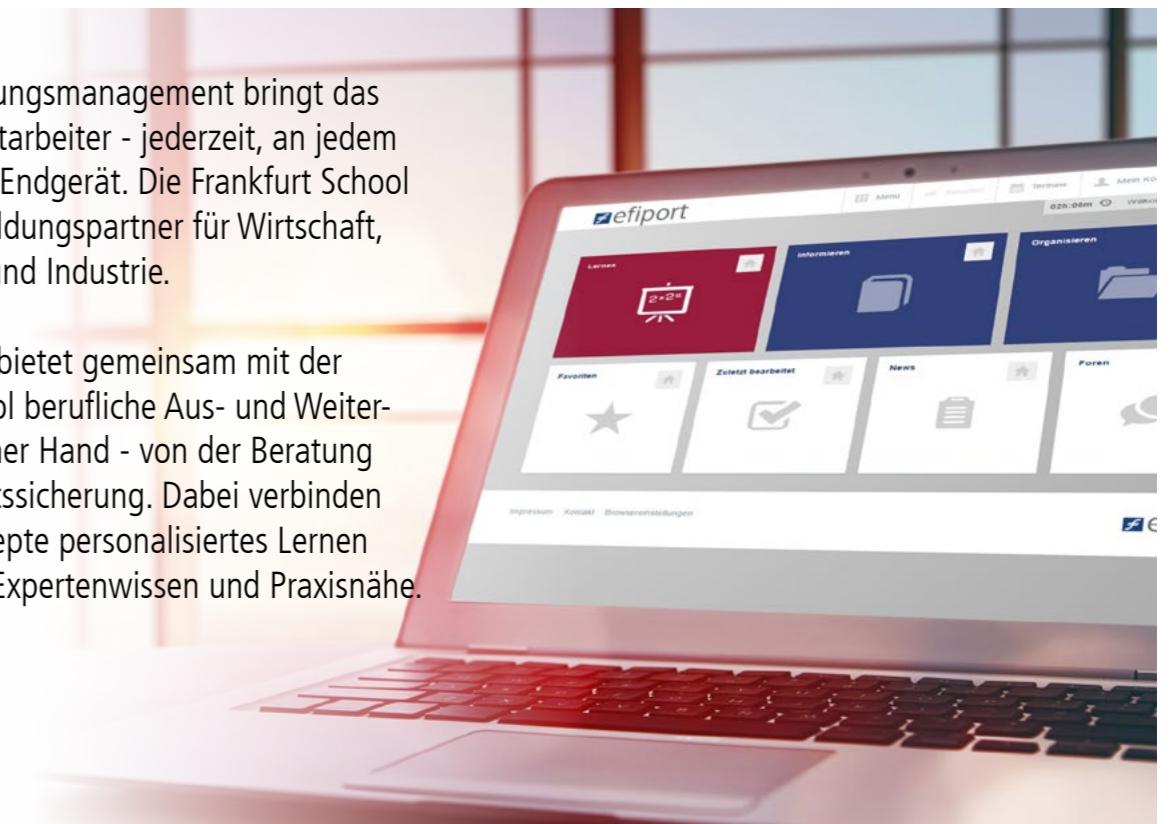
Digitale Lernmedien

Angebot einer breiten Palette von fertigen und frei skalierbaren elektronischen Qualifizierungsinhalten. Konzeption, Gestaltung, Produktion, und Qualitätssicherung von digitalen Lernmedien nach individuellen Kundenanforderungen.

Expertenwissen trifft Technikkompetenz

Modernes Bildungsmanagement bringt das Lernen zum Mitarbeiter - jederzeit, an jedem Ort, auf jedem Endgerät. Die Frankfurt School ist wichtiger Bildungspartner für Wirtschaft, Management und Industrie.

Die efiport AG bietet gemeinsam mit der Frankfurt School berufliche Aus- und Weiterbildung aus einer Hand - von der Beratung bis zur Qualitätssicherung. Dabei verbinden moderne Konzepte personalisiertes Lernen mit aktuellem Expertenwissen und Praxisnähe.



efiport.de
menschenspiegel.de



efiport AG

Sonnemannstraße 9-11
60314 Frankfurt am Main
Germany
Tel. +49 69 154 008 - 603
Fax +49 69 154 008 - 4603
info@efiport.de

menschenspiegel UG

Heinrich-Böll-Straße 36
63110 Rodgau
Germany
Tel.: +49 6106-2857540
wsd@menschenspiegel.de