



Weiterbildung:
Seminare, Workshops,
Moderationen und Coaching
an Bildungs- und
Forschungseinrichtungen

Weiterbildungsangebot für Mitarbeitende im akademischen Bereich



WIR ALS EUER PARTNER

WARUM MIT UNS?



Synergien aus Wirtschaft und Wissenschaft

Wir haben **praktische Erfahrung** sowohl in **wissenschaftlich als auch in wirtschaftlich orientierten Organisationen**. Dadurch können wir den Blick über den Tellerrand anbieten.

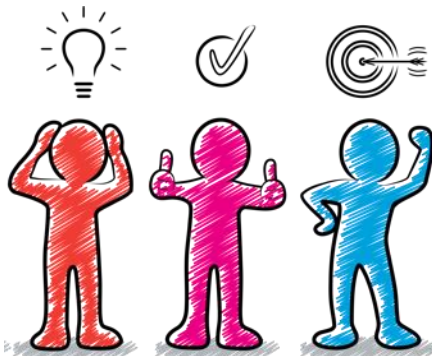
Erfahrene Coaches: Führungs- und praxiserfahren, mit Ausrichtung auf die **Arbeitspraxis** der wissenschaftlich Mitarbeitenden.

Unser Fokus: **Kommunikation, Kultur** und die **Entwicklung von Persönlichkeiten**

Kontinuierliche Abstimmungsprozesse, professionelle Vorbereitung.

Dein Nutzen: Alles läuft. Bestmögliche Transparenz. Jede:r weiß, was er/sie wissen muss.

WOFÜR WIR STEHEN



Frische Ideen: Es ist uns wichtig, **Entwicklung** zu stärken. Dafür bringen wir gerne **ko-kreativ** neue Ideen für Themen, Formate und unsere Erfahrungen ein. **Vertraulichkeit** bleibt selbstverständlich immer gewahrt.

Individuell: Wir bieten einen sehr hohen Grad an Individualisierung, abgestimmt an den **Bedarf** eurer **Bildungs- und Forschungseinrichtung**.

Austausch: Wir stehen in engem Austausch mit unseren Partnern und unterstützen **Netzwerke** auch bei unseren Kunden. **Nachhaltigkeit** und **kontinuierliche Verbesserung** halten wir für essenziell.

Flexibilität: Wir reagieren **flexibel** auf die individuelle Entwicklung in eurer akademischen Einrichtung, um eine **Vertrauenskultur** in jeder Entwicklungsphase zu unterstützen bzw. zu erhalten.



Unsere Formate

Formate, zwischen denen du wählen kannst, sind:

- **Präsenzveranstaltungen:** Teilnehmende sind persönlich an einem Veranstaltungsort und arbeiten gemeinsam an ihren Themen für die Arbeitspraxis. Kurzinput, Übung und Reflexion.
- **Onlineveranstaltungen:** Durchführung remote in verschiedenen Sessions mit hoher Praxisrelevanz.
- **Impulsveranstaltungen:** Kurze aktivierende Impulse mit hohem Praxisanteil.
- **Lernreisen** als Melange aus virtuellen und ggf. Präsenzveranstaltungen, synchronen und asynchronen Inhalten über einen klar definierten Zeitraum.

Fast alle Seminare und Workshops sind in diesen vier Formaten durchführbar. Aus diesem Grunde haben wir nur bei einigen Themen exemplarisch eine Durchführungsdauer genannt, von der ebenfalls abgewichen werden kann.

Je mehr Durchführungszeit zur Verfügung steht, umso tiefer und nachhaltiger kann das Thema beleuchtet werden.





Seminartitel

Persönliche Entwicklung

Successful Networking for Personal Branding	Seite 5
Meine persönliche Wirkung und Präsenz	Seite 6
Deep and Flow Work	Seite 7
Wirkungsvolle Kommunikation	Seite 8
Persönlichkeitsentwicklung	Seite 9
Interkulturelle Kompetenz	Seite 10
Positiver Umgang mit Konflikten	Seite 11
Unconscious Bias – Umgang mit Vorurteilen	Seite 12
Meine Karriere – Wissenschaft oder Wirtschaft?	Seite 13
Coaching als Katalysator für die eigene Entwicklung	Seite 14

Individuelle Skills

Design Thinking	Seite 15
Erfolgreich verhandeln	Seite 16
Führung mit emotionaler Kompetenz – für Leader mit und ohne disziplinarische Macht	Seite 17
Souverän moderieren	Seite 18
Storytelling – Die Macht der Bilder	Seite 19
Selbstführung und Zeitkompetenz	Seite 20
Arbeiten in Deutschland	Seite 21

Teamveranstaltungen und Moderationen

Teamentwicklung	Seite 22
Kollegiale Fallberatung	Seite 23
Feedback geben – aber richtig	Seite 24
Die resiliente Organisation – das Serious Game	Seite 25
Konfliktmoderation – schon wieder auf Montag freuen können	Seite 26

Kontakt

Seite 27

Multilingual:
Deutsch,
Englisch und
weitere
Sprachen





Essenz

Authentische Beziehungen auf der Grundlage gemeinsamer Interessen, gegenseitiger Sympathie oder einfach nur Respekt fördern? Das ist Business Networking. Die Beziehungen, die wir pflegen, sind entscheidend für unsere Fähigkeit, Dinge zu erledigen, weiterzukommen und uns persönlich und beruflich weiterzuentwickeln. Bereite Dich auf Deinen persönlichen Elevator-Pitch vor. Erlerne und nutze dabei neue Wege der Kommunikation. Wie stelle ich mich anderen am besten vor? Was ist das Wichtigste bei der Kontaktaufnahme? Gemeinsam mobilisieren wir deine vielversprechendsten Networking-Fähigkeiten für akademische und nichtakademische Gelegenheiten.

Zielgruppe

Menschen der akademischen Gemeinschaft, die den Nutzen von Netzwerken verstehen, ausbauen und sich auf ihren persönlichen Elevator-Pitch vorbereiten möchten.

Dauer

1 Tag in Präsenz
oder 2 x ½ Tag
remote

Teiln.-Anzahl

8 – 12

Was wir lernen

Start:

- Was ist ein Netzwerk? Warum zögern Menschen beim Netzwerken? Welche Arten von Netzwerken gibt es?

Erkundung:

- Wie präsentiere ich mich anderen gegenüber?
- Wie haben andere Erfolg beim Netzwerken?
- Welche Verhaltensweisen kann ich üben?
- Wie kann ich meine Einstellung über die wichtige Rolle, die andere für meine Entwicklung und meine beruflichen Chancen spielen können, entwickeln?

Transfer / Der Elevator Pitch:

- Mach das Beste aus deiner Präsenz und fühle dich noch sicherer, wenn du auf andere zugehst.

Dein Nutzen

- Du entwickelst deinen eigenen Elevator Pitch und übst dich in der praktischen Anwendung.
- Du lernst, wie du dein persönliches und schriftliches Auftreten verbessern kannst.
- Du entdeckst, wie andere Menschen netzwerken, lernst von ihren kreativen Ideen und persönlichen Stilen.
- Du reflektierst und erkennst die Vorteile von Netzwerken und nutzt die verschiedenen Arten von Netzwerken.



MEINE PERSÖNLICHE WIRKUNG UND PRÄSENZ

Essenz

Eine gelungene Selbstpräsentation, z.B. bei wissenschaftlichen Konferenzen oder der Verteidigung der Dissertation, sorgt für mehr Überzeugungskraft, mehr Erfolg und bessere Selbstwirkung. Doch wie wirkst du auf andere? Mit anschaulichen Tipps zu Auftreten und Wirkung in Präsentationssituationen aller Art sorgst du dafür, dass dein Auftreten authentisch und überzeugend ist. Damit vermittelst du deinen Gesprächspartner:innen Sicherheit, Vertrauen und Zustimmung. Übungen mit Präsentationen, Einsatz der Stimme und Umgang mit Stresssituationen runden das Training zur bewussten Körperkommunikation ab.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, die präsentieren und überzeugen möchten. 6-8 Teilnehmende.

Dauer

1 Tag in Präsenz oder 2 x ½ Tag remote

Was wir lernen

- Die Körpersprache: Haltung, Mimik, Blickkontakt, Gestik, Stand und Gang, Atmung, Stimmklang, Distanzverhalten und Bewegung im Raum.
- Feedback zur Selbstpräsentation: Wirkung, Tipps und Training für eine gelungenen Selbstdarstellung, z.B. in Bewerbungsgesprächen.
- Situativ angemessenes Verhalten in unterschiedlichen beruflichen Situationen, wie der Verteidigung der Dissertation.
- Professioneller Umgang mit Emotionen und bewährte Maßnahmen bei Stress und Lampenfieber, bei z.B. wissenschaftlichen Konferenzen.
- Nonverbale Deeskalation in kritischen Situationen.
- Mimik und nonverbale Signale erkennen, verstehen und angemessen damit umgehen.

Dein Nutzen

- Besser überzeugen in z.B. wissenschaftlichen Konferenzen.
- Stärkere Ausstrahlung und Charisma.
- Optimaler Einsatz der Stimme.
- Praxisübungen für ein besseres Gespür für die eigene Körperhaltung, Mimik, Gestik und Einsatz der Stimme.
- Körpersprache „lesen“ lernen.
- Über Atemübungen und mentale Techniken Verspannungen abbauen und damit bewusster und entspannter kommunizieren.



Essenz

In einer Welt voller Ablenkungen wird es immer wichtiger, konzentriertes Arbeiten zu erreichen. Entspannter und gleichzeitig produktiver Arbeiten – geht das? Und wie?

Deep and Flow Work verfolgt das Ziel, volle Konzentration zu erreichen und die eigenen geistigen Kapazitäten auszuschöpfen. Im „Flow“-Modus bist du in der Lage, komplexe Informationen und neues Wissen viel leichter aufzunehmen und auf kreative Weise zu verarbeiten. Du setzt dabei den Fokus auf das selbst Beeinflussbare. Dieses Seminar enthält unter anderem Arbeitstechniken aus dem Selbst- und Zeitmanagement, Meditationstechniken und Neurolinguistischer Programmierung (NLP).

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, Postdocs, Promovierende und Studierende, die ihre kognitiven und kreativen Fähigkeiten voll ausschöpfen und qualitativ bessere Ergebnisse durch mehr Konzentration erzielen wollen.

Was wir lernen

- Was ist „Flow and Deep Work“?
- Der gewollte Tunnelblick.
- Deep versus Shallow Work (oberflächliche Routineaufgaben).
- Mindset, Haltung und mentale Einstellung.
- Eigene Glaubenssätze kennen und überprüfen.
- Selbst- und Zeitmanagement.
- Priorisierung.
- Konzentrationstraining.
- Mediationstechniken.
- Das notwendige Arbeitsumfeld schaffen.
- Meine persönliche Triebfeder.
- Prokrastination und Zeitdiebe ausschalten.
- Den „Inneren Schweinehund“ zum Partner machen.

Dein Nutzen

- Du lernst, wie du dich gezielt fokussierst und konzentrierst.
- Du verstehst, wie dein Gehirn funktioniert und wie du seine Leistung gezielt steigern kannst.
- Du reduzierst Ablenkungen aus dem Arbeitsalltag.
- Du lernst bewusst zu planen, zu priorisieren und Rituale zur Steigerung deiner Leistungsfähigkeit in deine Arbeit zu integrieren.



Essenz

Die individuelle Kommunikationsfähigkeit stellt eine der wichtigsten Kompetenzen dar, um den Anforderungen des beruflichen Alltags gerecht zu werden. Hier ist nicht nur wichtig, was wir sagen, sondern vor allem, wie wir etwas sagen. In diesem Seminar erfährst du grundlegende Dinge über dein Kommunikationsverhalten und lernst die Wirkmechanismen erfolgreicher Gesprächsführung kennen.

Zielgruppe

Wissenschaftliche Mitarbeitende, die eigene Fälle aus der Praxis einbringen und individuelle Tipps und Anregungen hierfür erhalten wollen.

Dauer

Für die genannten Inhalte ist eine Dauer von zwei Tagen vorgesehen. Anpassungen sind möglich.

Was wir lernen

Du erhältst Impulse, um konstruktiv mit Missverständnissen, Rückmeldungen und Feedback umgehen zu können. Dazu gehören:

- Analyse des eigenen Kommunikationsverhaltens
- Eigene Stärken und Entwicklungsfelder in der Kommunikation erkennen
- Kompetenzen der Gesprächsführung:
 - Aktives Zuhören und „Farbe bekennen“
 - Ich-Botschaften
 - Feedback geben und nehmen
 - Den Gesprächsverlauf zielorientiert steuern durch Fragetechniken
- Gespräche vorbereiten und führen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und Konfliktprophylaxe
- Souveräner und gelassener bleiben bei Missverständnissen, Schwierigkeiten und Widerständen

Dein Nutzen

Mit einer gut entwickelten Kommunikationskompetenz erreichst du deine Ziele leichter, meisterst schwierige Gesprächssituationen und wirkst sicherer und überzeugender in deinem Auftreten und deinem Verhalten.



Essenz

Unter Persönlichkeitsentwicklung versteht man den lebenslangen Prozess der Veränderung und Weiterentwicklung der individuellen Persönlichkeit, wie Selbstwahrnehmung, Verhaltensmuster, emotionale Reaktionen und soziale Kompetenzen, für persönliches Wachstum.

Du stärkst in diesem Seminar Deine Fähigkeit zur Selbstreflexion und förderst dein persönliches Wachstum. Das wird dich unterstützen, dein volles Potenzial noch besser auszuschöpfen.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, die ihr persönliches Wachstum weiter fördern wollen.

Dauer

Mindestens ½ Tag remote in 2 Sessions á 90 Min.

Was wir lernen

- Was ist Persönlichkeit?
- Warum Persönlichkeitsentwicklung?
- Growth Mindset.
- Agil machen vs. agil sein.
- Unterschied zwischen Growth und Fixed Mindset.
- Selbsteinschätzung.
- Leiter der Annahmen.
- Reflexion über Glaubenssätze.
- Kompetenzstufen.

Dein Nutzen

- Förderung deines persönlichen Wachstums.
- Stärkung der Fähigkeit zur Selbstreflexion.
- Verbesserung deiner Kommunikationsfähigkeiten.
- Ausbau deines individuellen Potenzials.
- Steigerung deiner beruflichen Erfolgsaussichten.



Essenz

Interkulturelle Zusammenarbeit ist oft von Missverständnissen begleitet. Die Dos and Don'ts, Spielregeln und Erwartungen sind kulturell bedingt unterschiedlich.

In diesem Seminar wirst du für den Einfluss von Kultur auf unsere Wahrnehmung und unser Handeln sensibilisiert. Du erkennst, wie du kulturbedingte Denk- und Verhaltensmuster richtig deutest und adäquat damit umgehst.

Du setzt dich mit unterschiedlichen kulturbedingten Kommunikationsstilen auseinander und lernst mögliche Ursachen von Konflikten kennen. Du übst, interkulturelle Kommunikationssituationen richtig einzuschätzen und potenzielle Konflikte zu vermeiden bzw. konstruktiv damit umzugehen.

Zielgruppe

Menschen aller Fachrichtungen, die mit oder in anderen Kulturen arbeiten oder interkulturelle Verhandlungen führen.

Was wir lernen

- Verschiedenheit der Kulturen.
- Deine eigene kulturelle Prägung.
- Direktheit der Kommunikation.
- Nicht-verbales Verhalten.
- Verhandlungsführung, Verhandlungsideologien und Verhandlungsstrategien in unterschiedlichen Kulturen.
- Fremdheitskonzept, Inselkonzept und was in mir vorgeht, wenn ich mit einer fremden Kultur konfrontiert bin.
- Wie in den Kulturen Entscheidungen getroffen werden.
- Hierarchie und Machtdistanz, Informationsfluss und Manipulation.
- Arbeit mit Risiken und Unsicherheiten, Vertrauensarbeit.
- Kollektivistische und individualistische Kulturen.
- Dos and Don'ts.
- Wann treffen wir uns - oder warum ist 6 Uhr nicht gleich 6 Uhr?

Dein Nutzen

- Du sensibilisierst dich für die Verschiedenheit von Kulturen.
- Du erkennst deine eigene kulturelle Prägung.
- Du verstehst interkulturelle Ursachen von Konflikten und gehst konstruktiv damit um.
- Du erkennst die Spielregeln interkultureller Verhandlungssituationen.



Essenz

Eine gute Konfliktwahrnehmung und Konfliktaufklärung hilft dir in schwierigen Situationen schneller Lösungen zu finden, die zum gemeinsamen Erfolg beitragen.

Als Teilnehmende:r löst du im Seminar Konflikte und lernst, in schwierigen Situationen mit aufgeheizter Stimmung und vielen Emotionen deeskalierend zu kommunizieren und anderen Konfliktparteien konstruktive Lösungen zu bieten.

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an wissenschaftlich Mitarbeitende, Promovierende, Postdocs und Studierende aller Fachbereiche, die ihre Konfliktfähigkeiten verbessern möchten, um auch in schwierigen Situationen konstruktiv miteinander zu arbeiten.



Was wir lernen

- Konfliktwahrnehmung und Konfliktlösung.
- Die wichtigsten Ursachen von Konflikten.
- Analyse von Konfliktsituationen in der Praxis.
- Konfliktsituationen konstruktiv klären.
- Konflikte frühzeitig erkennen und auflösen.
- Konfliktschaffendes und konfliktlösendes Verhalten.
- Hilfreiche Gesprächsführungstechniken bei Konflikten (Mediation).
- Vermeidbare und nicht vermeidbare Konfliktsituationen.
- Analyse konkreter Fälle aus der Praxis.
- Eskalationen von Konflikten vermeiden (Emotionen erkennen).
- Negative und positive Aspekte einer Konfliktsituation (Störfaktor oder fruchtbare Spannung?).
- Die wichtigsten Lösungsmethoden im Überblick.

Dein Nutzen

- Dieses Seminar vermittelt dir Wissen und Fähigkeiten, wie du in Konfliktsituationen kompetent reagieren kannst.
- Du erkennst rechtzeitig Konflikte und Missverständnisse.
- Kommunikation und Zusammenarbeit werden für dich dadurch leichter und erfolgreicher.



Essenz

Werden alle „gleich“ behandelt? Wirklich?

Wir ALLE haben Vorurteile. Sie hindern uns, in gemischten Teams alle Potenziale zu nutzen.

In diesem Seminar beleuchten wir die Entstehung von Vorurteilen und was es jeder und jedem nutzt, sich damit auseinander zu setzen. Wir betrachten die tatsächliche Situation in der Forschungseinrichtung aus der Sicht aller Teilnehmenden und arbeiten damit.

Zielgruppe

Menschen, die sich ihrer Vorurteile bewusst werden und sich weiterentwickeln wollen.



Was wir lernen

- Was sind Unconscious Bias und warum sie jede:r hat.
- Wie unbewusste Denkmuster ablaufen.
- Wie sich Vorurteile auf das (Berufs-)Leben auswirken.
- Was Vielfalt bedeutet.
- Die Vorteile von Vielfalt für Organisationen.
- Die Kosten, wenn unreflektiert mit Vorurteilen umgegangen wird.
- Reflexion und Entwicklung der eigenen Denkmuster.

Dein Nutzen

- Du kennst das Konzept von „Unconscious Bias“ (unbewusste Vorurteile).
- Du reflektierst deine eigene Einstellung zum Thema „Diversity“ (Vielfalt) am Arbeitsplatz und bist in der Lage, mit anderen darüber zu reden.
- Du erkennst die Vorteile von Diversity für dich und andere, insbesondere im beruflichen Umfeld.
- Du nutzt die Möglichkeiten, diese Vorteile im beruflichen Alltag umzusetzen.



Essenz

Du planst deinen beruflichen Lebensweg und deine Karriere. Wahrscheinlich bist du dir noch nicht sicher, wohin dein Weg dich führen wird. In diesem Seminar möchtest du dir darüber klar werden, was dich in verschiedenen Bereichen erwartet, um eine informierte Entscheidung treffen zu können. Dazu solltest du wissen, was an welcher Stelle von Dir erwartet wird und welche persönlichen Vorteile dir die Forschung und welche die Wirtschaft dir bietet.

Schaffe dir einen ersten Überblick, um eine informierte Entscheidung treffen zu können, die dir die Weichenstellung für deine persönliche Zukunft erleichtert.

Zielgruppe

Postdocs, Promovierende und Studierende, die bald vor einer Entscheidung zur Berufswahl stehen.

Was wir lernen

Vorbereitung einer informierten Entscheidung:

- Wissenschaft und Wirtschaft – wo liegen die Unterschiede?
- Mindset für Forschung.
- Mindset für Wirtschaftlichkeit.
- Unterschiede zwischen Branchen.
- Welche Chancen bieten Wissenschaft versus Wirtschaft für mich?
- Welche Skills brauche ich wo?
- Meine persönlichen Stärken einbringen.
- Tragweite meiner Entscheidung – gibt es nur gerade Wege?
- Wie bereite ich meine Entscheidung am besten vor?
- Was steht jetzt an?

Dein Nutzen

- Du schaffst dir einen erweiterten Überblick über deine Karrierechancen.
- Du überprüfst die Stärken, die du dafür mitbringst.
- Du bereitest deine informierte Entscheidung für das weitere Berufsleben vor.



COACHING ALS KATALYSATOR FÜR DIE EIGENE ENTWICKLUNG

Essenz

Manche Herausforderungen lassen uns nachts nicht schlafen. Wir stellen uns immer dieselben Fragen und bekommen immer wieder dieselben Antworten.

Aufgabe eines:r Coaches ist es, neue Ideen und Lösungen mit dem:der Coachee zu entwickeln und diese nachhaltig im Leben nutzbar zu machen.

Dein Nutzen

Coaching ist eine Beschleunigung für jede persönliche Entwicklung.

Coaching ist absolut lösungsorientiert, konkret und bietet individuelle Hilfe zur Selbsthilfe.

Zielgruppe

Akademiker, die eine persönliche, individuelle Entwicklung anstreben und/oder konkrete Themen für sich klären wollen.

Was wir lernen

Die Inhalte eines Coachings sind individuell, vertraulich und richten sich an der Zielstellung des Klienten, auch Coachee genannt. In wenigen Sessions, virtuell oder persönlich, stellt dir der/die Coach so lange die richtigen Fragen, bis du deinen eigenen individuellen Lösungsweg entwickelt hast. In der anschließenden Praxisphase überprüfst du deine Lösungen, entwickelst sie in den Sessions weiter und bringst sie zum nachhaltigen Gelingen. Ein nachhaltiger Erfolg ist es dann, wenn es dir gelingt, mit den neuen Lösungen dauerhaft die eigene Komfortzone auszubauen.

Anlässe für Coaching können z.B. sein:

- Schwierige Situationen, für die du eine Lösung entwickeln willst.
- Unklarheit, was der beste Weg für dich ist.
- Der nächste Karriereschritt.

Die Coaching-Development Journey





Essenz

Unsere Welt wird immer vernetzter. Komplexität, Mehrdeutigkeit und Geschwindigkeit sind die Folge. Und jede:r möchte innovativ und agil sein, nur wie?

In diesem Seminar tauchst du in die Welt des Design Thinking ein. Indem du dich auf die Bedürfnisse der Nutzer konzentrierst, lernst du, wie du kreative Lösungen für komplexe Probleme entwickeln kannst. Durch praktische Übungen und den Austausch mit anderen Teilnehmenden entdeckst du neue Werkzeuge, reflektierst deine eigene Denk- und Arbeitsweise und verbesserst sie. Das Seminar bietet dir die Gelegenheit, einen produktiven Umgang mit Fehlern zu üben. Du wirst ko-kreativer und effektiver in deinem Arbeitsumfeld agieren können.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, die Design Thinking als Moderationsrahmen erlernen möchten, um Ideen zu einem Produkt oder einer Dienstleistung weiterzuentwickeln.

Inhalt

- Einführung in die Prinzipien und Phasen des Design Thinking.
- Werkzeuge und Methoden des Design Thinking kennenlernen und anwenden.
- Praktische Übungen zur Ideenfindung und Prototypenentwicklung.
- Reflexion deiner eigenen Denk- und Arbeitsweise.
- Systematische Rückmeldungen zur Verbesserung der Kommunikation.
- Strategien zum produktiven Umgang mit Fehlern.
- Anwendung der "Working-out-loud"-Methode zur Förderung der Ko-Kreativität.
- Fallbeispiele und reale Szenarien zur Vertiefung des Gelernten.
- Teamarbeit und Kollaborationstechniken.

Dein Nutzen

- Du lernst Werkzeuge kennen und probierst sie aus.
 - Du reflektierst deine eigene Denk- und Arbeitsweise.
 - Du verbesserst deine Kommunikation durch systematische Rückmeldungen.
 - Du übst den Umgang mit "Fehlern".
 - Durch "Working-out-loud" wirst du (noch) ko-kreativer arbeiten.
- Erlebe, wie Design Thinking deinen Arbeitsalltag bereichern kann.



Essenz

Ob mit Kolleg:innen, der Führung oder Geschäftspartner:innen – Verhandlungen sind ein täglicher Gegenstand in Forschung und Lehre. Wir alle verhandeln täglich – bei der Arbeit, mit dem:r Partner:in und mit allen anderen Menschen, die uns begegnen.

Es gilt, ein win-win-Ergebnis zu erreichen, um vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen. Für deinen Erfolg, sind dabei neben der systematischen Vorbereitung vor allem deine persönliche Kompetenz und Verhandlungssouveränität gefragt. Steigere deine Selbstsicherheit durch eine systematische Verhandlungsvorbereitung. Verhandle fair, sicher und erfolgsorientiert.

Zielgruppe

Alle Menschen in Forschung und Lehre, die ihre Verhandlungssicherheit erhöhen wollen.

Dauer

1 oder 2 Tage

TN-Anzahl

8 - 12

Was wir lernen

- Phasen einer Verhandlung.
- Die Harvard-Grundprinzipien für erfolgreiches Verhandeln.
- Die innere und äußere Haltung.
- Beziehungsaufbau zum:zur Verhandlungspartner:in.
- Aktives Zuhören und zielführende Fragen.
- Schlagfertig agieren – unfaire Taktiken erkennen und abwenden.
- Unberechtigten Forderungen sicher begegnen.
- Körpersprache lesen und nutzen.
- Verhandlungsführung und -taktik.
- Manipulationen durchschauen.
- Körpersprache: Signale der Zustimmung und Ablehnung erkennen.
- Nutzenargumentation.
- Werkzeugkasten für den Umgang mit Einwänden.

Dein Nutzen

- Du erfährst, welche Optionen du bei Verhandlungen mit anderen Menschen hast.
- Du lernst die Grundprinzipien fairer Verhandlung kennen und in die Praxis umzusetzen.
- Dabei erlebst und testest du, mit welchen Methoden du deine Verhandlungsziele besser durchsetzen kannst und wie du in der Verhandlungsführung Souveränität beweist.



Essenz

Du bist Leader, führst fachlich oder disziplinarisch, musst mit Konflikten umgehen, schwierige Gesprächssituationen meistern und Menschen für Ziele und Aufgaben motivieren. Leader brauchen Follower. Damit Menschen dir folgen wollen, brauchst du neben Führungswissen auch eine hohe emotionale Kompetenz. Sie hilft dir, deine Aufgaben erfolgreich zu meistern und Menschen zum Mitmachen und zu voller Leistung zu motivieren.

In diesem Training lernst du nicht nur das „Was“, sondern auch das „Wie“, und testest es in praktischen Übungen.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Tätige und Führungskräfte, die Menschen für die eigenverantwortliche Mitarbeit gewinnen wollen, anstatt nur Anweisungen zu geben.

Dauer

1 oder 2 Tage

TN-Anzahl

8 - 12

Was wir lernen

- Wertschätzender Umgang in der Führungsrolle.
- Die Schlüsselfaktoren emotionaler Kompetenz.
- Die Bedeutung von Empathie, Vertrauen und Transparenz.
- Hierarchie versus Augenhöhe.
- Mitarbeitendengespräche führen: worauf kommt es an?
- Feedbackkultur und -gespräche.
- Herausfordernde Situationen meistern.
- Goldene Regeln der Zusammenarbeit.
- Konflikt-Management.

Dein Nutzen

- Du erhöhst nachhaltig Motivation, Leistungsbereitschaft und -fähigkeit.
- Du verstehst die Bedeutung von Vertrauen, Wertschätzung und Transparenz.
- Du erkennst die Bedeutung emotionaler Kompetenz und setzt sie ein.
- Du verbesserst die interne und externe Kommunikation.
- Du förderst den Teamgeist, auch in altersgemischten Teams.
- Du reduzierst Stressfaktoren.
- Du stärkst die Bindung im und zum Team.



Essenz

Endlose Besprechungen ohne klare Ergebnisse? Ständig vor dem Computer und dennoch das Gefühl, nicht voranzukommen? Wenn du bereits Grundlagen der Moderation beherrschst und diese weiter professionalisieren möchtest, bist du hier genau richtig.

Unser Seminar ist darauf ausgerichtet, künftig alle Teammitglieder zu aktiven Gestaltern zu machen.

Es gilt, gemeinsame Ergebnisse zu erzielen, Innovationen zu fördern und dabei Freude am Entwickeln zu haben.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, die sich Antworten für Probleme und Hindernisse in der Arbeit im Team erarbeiten und bereits selbst moderieren.

Dauer

2 Tage mit 3-wöchigem Abstand: Tag 1 remote / Tag 2 in Präsenz (sofern möglich).

Was wir lernen

Tag 1

- Rolle und Innere Haltung in der Moderation.
- Das Herzstück jeder Moderation: Prozesstool Moderationszyklus.
- Bewährte Methoden im eigenen Einsatz – Gruppenreflexion.
- Dein Leitfaden für die Moderationsplanung.
- Alternative Entscheidungsfindungstechniken: jenseits von Handabstimmung und Punkte kleben (Konsens und Konsent, systemisches Konsensieren).

Aufgaben zum 1. Tag als Basis für Reflexion Tag 2.

Tag 2

- Auswertung der Aufgaben.
- Kreatives Arbeiten und Innovationsprozesse.
- Umgang mit Widerstand.
- Simulation mit agilen Methoden.
- Reflexion, Transfer.

Dein Nutzen

- Du vertiefst Deine Kenntnisse in der Moderation und gewinnst an Souveränität.
- Du steuerst noch gezielter Beziehungsdynamiken im Team.
- Auf der Basis von Humor und Leichtigkeit initiiert du Veränderungen, triggerst Innovation im Team an – und sorgst dabei für einen geschützten Rahmen, der Mut fördert.



STORYTELLING – DIE MACHT DER BILDER

Essenz

Oftmals erinnern wir uns nach Gesprächen kaum noch an die Zahlen, Daten und Fakten, sondern vor allem an die Bilder und Geschichten. Diese sind uns häufig auch noch lange Zeit nach dem Gespräch präsent.

Wie wir diese besondere Wirkweise unseres Gehirns nutzen können, um lange in den Köpfen unserer Gesprächspartner präsent zu bleiben, erlebst du hier.

Zielgruppe

Dieses Online-Training richtet sich an alle wissenschaftlich Mitarbeitenden, die ihre Zuhörenden mit einer guten Geschichte noch mehr für den eigentlichen Inhalt begeistern wollen.

Was wir lernen

- Elemente von wirkungsvollen Geschichten.
- Was eine gute Story ausmacht.
- Schlüssel-Botschaften und –Bilder.
- Ideen inspirierend und überzeugend präsentieren.
- Kreativität.
- Story-Check.

Dein Nutzen

- Du entdeckst die Macht von guten Geschichten.
- Du lernst die wichtigsten Inhalte und die Dramaturgie einer guten Story kennen.
- Du erkennst, warum der überzeugendste Inhalt manchmal nicht verstanden wird - und vor allem was du tun kannst, um das zu ändern.
- Du machst aus trockenen Informationen eine faszinierende Geschichte.





Essenz

Das „Homeoffice“ ist Normalität geworden. Die Herausforderungen: Ablenkungen lauern an allen Ecken und Enden. Berufs- und Privatleben unter einem Dach, erfordern viel Disziplin und Konsequenz.

Dazu kommen die schon bekannten Herausforderungen: ständig zunehmende Komplexität, Veränderungsgeschwindigkeit, Künstliche Intelligenz und die vielen digitalen Anforderungen und Möglichkeiten. So gewinnen in der Arbeitswelt zwei Kompetenzen zunehmend an Bedeutung: Selbstführung und Zeitkompetenz.

In diesem Seminar stärkst du deine Selbstführung, wendest Methoden des Zeitmanagements an und findest langfristig eine bessere Balance zwischen Studium, Forschung und persönlichem Leben.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, die ihre limitierte Zeit noch besser als bisher nutzen wollen.

Was wir lernen

- Selbstreflexion und Zielfindung:
 - Stärken und Schwächen identifizieren,
 - Deine persönliche Zieldefinition,
 - Dein Entwicklungsplan.
- Selbstorganisation und Priorisierung:
 - Zeitfresser und Ablenkungen,
 - Priorisierung nach Wichtigkeit und Dringlichkeit.
- Zeitmanagement-Techniken:
 - Methoden,
 - Tools zur Zeitplanung.
- Stressmanagement und Work-Live-Balance:
 - Umgang mit Stress und Stressoren,
 - Resilienz und Achtsamkeit.
- Kommunikation und Selbstmotivation.

Dein Nutzen

Du profitierst von einer gestärkten Selbstführung, effizienterem Zeitmanagement und einer besseren Balance zwischen Studium, Forschung und persönlichem Leben. Das Seminar unterstützt Dich, Deinen beruflichen und persönlichen Erfolg aktiv zu gestalten.



Essenz

Das Studium oder die Promotion neigen sich dem Ende zu – wie soll es weiter gehen? In Deutschland arbeiten und leben – und wie?

Dies Seminar bietet Dir einen Einblick und praktische Tipps, um erfolgreich in Deutschland zu arbeiten und sich in der deutschen Arbeitswelt zurechtzufinden. In diesem Seminar wird erklärt, was zu beachten ist, wenn du als international Studierende:r nach dem Abschluss in Deutschland bleiben willst.

Du erhältst Hinweise auf die rechtliche Situation und auf Beratungsmöglichkeiten. Außerdem bekommst du praktische Tipps, um Stellenanzeigen zu finden und richtig zu verstehen. Zudem erlangst du einen ersten Überblick über das Bewerben in Deutschland, kulturelle Unterschiede und andere relevante Aspekte, um in Deutschland erfolgreich Fuß zu fassen.

Hinweis

Das Seminar umfasst keine juristische Beratung.

Was wir lernen

- Grundlagen des deutschen Arbeitsrechts und des deutschen Arbeitsmarktes mit Hinweisen auf bürokratische Hürden.
- Interkulturelle Kommunikation und Arbeitskultur in Deutschland.
- Übersicht über soziale Absicherung und das Steuersystem.
- Praktische Tipps für den Arbeitsalltag und den Umgang mit Kolleginnen und Kollegen.

Dein Nutzen

- Orientierung im Rahmen der deutschen Arbeitsgesetze und -regelungen und anderer für ausländische Arbeitnehmer:innen relevanten bürokratischen Prozesse.
- Unterstützung bei der Integration in den deutschen Arbeitsmarkt
- Sicherheit im Umgang mit sozialen Aspekten beim Arbeiten in Deutschland.
- Sensibilisierung für kulturelle Unterschiede und Umgang mit Kolleg:innen.

Zielgruppe

Nicht-Deutsche, die in Deutschland arbeiten möchten. Das Seminar wird, sofern nicht anders gewünscht, in englischer Sprache durchgeführt.



Essenz

Der Druck zur permanenten Veränderung und Entwicklung hat in unserer modernen Wissensgesellschaft deutlich zugenommen. Um weiterhin erfolgreich miteinander zu arbeiten, spielen Kommunikation, Vertrauen und Transparenz, sowohl im Team als auch zur Führung eine entscheidende Rolle. Im Teamworkshop werden die Weichen gestellt, um Veränderungsfähigkeit, Innovation, den Blick über den Tellerrand und Eigenverantwortung zu ermöglichen bzw. zu erhalten. Das Team arbeitet an den zuvor vereinbarten Themen im Workshop und an seinen eigenen Lösungen für die Arbeitspraxis.

Zielgruppe

Teams, die ihre Zusammenarbeit und Performance weiter verbessern wollen.

Was wir lernen

Die Inhalte einer Teamentwicklung werden individuell auf den Bedarf des Teams angepasst. Hier einige Anregungen:

- Unsere Vision / unsere Werte / unser Big Picture
- Zusammenarbeit und Konflikte
- Unsere Kommunikation im Team
- Unsere Prozesse, Schnittstellen und/oder Rollen
- Entwicklung eines stärkeren „WIR“-Gefühls
- Wie wollen wir miteinander arbeiten?
- Wie schaffen wir mehr Selbstverantwortung im Team?
- Worin sind wir stark? Was brauchen wir voneinander, um noch besser zu sein?

Euer Nutzen

Das Team entwickelt im identifizierten Rahmen selbständig Lösungen für die Herausforderungen der gemeinsamen Arbeit. Die Führungskraft ist im Workshop Teil des Teams und kann sich ganz auf Inhalte und Team konzentrieren, ohne sich um die professionelle Moderation zu sorgen.





Essenz

Manchmal hat man das Gefühl, mit seinem Problem alleine zu stehen. Deine Situation können eigentlich nur Kolleg:innen verstehen, die in einer ähnlichen Lage sind oder sein könnten. Genau dafür wurde die Kollegiale Fallberatung entwickelt.

Die Kollegiale Fallberatung ist ein strukturiertes Beratungsgespräch unter Kollegen und Kolleginnen, in der Wertschätzung und Verschwiegenheit selbstverständlich sind.

Die Teilnehmenden kommen mit konkreten Themen in das Seminar. Hier werden nach vorgegebener Struktur berufliche Fragen und Probleme thematisiert und bearbeitet.

Ziel ist es, gemeinsam Lösungsvorschläge für Herausforderungen der Arbeitspraxis zu entwickeln und den Transfer in den Arbeitsalltag zu ermöglichen.

Zielgruppe

Wissenschaftlich Mitarbeitende, die sich mit ähnlichen beruflichen Herausforderungen konfrontiert sehen und dafür neue praktische Lösungen im kollegialen Austausch entwickeln wollen.

Was wir lernen

- Die Methode im Überblick:
 - Die Rollen,
 - Die Phasen,
 - Verschiedene Methoden.
- Praktische Anwendung in der Fallberatung unter Einsatz des gelernten Wissens.
- Reflexion.
- Praxistransfer.

Euer Nutzen

- Alle Teilnehmenden entwickeln durch die Reflexion gemeinsam neue Haltungen und Handlungsmöglichkeiten für ihre eigene berufliche Situationen, selbst wenn sie nicht der Fallgeber sind.
- Der Fallgebende erhält konkrete, situative Problemlösungsstrategien.
- Alle Teilnehmenden sind aktiv beteiligt.
- Die Kollegiale Fallberatung ist lösungs- und handlungsorientiert.
- Miteinander und voneinander lernen, sorgt für die Festigung einer gemeinsamen Lernkultur.
- Durch Reflexion und gemeinsame Lösungsentwicklung beruflich schwieriger Situationen, wird ein höherer Grad der Professionalisierung erreicht.
- Kollegiale Beratung trägt zu psychischer Entlastung bei.
- Die Erfahrung einer kollegialen Beratung fördert das Erleben, bei schwierigen beruflichen Situationen auf kollegialen Rückhalt vertrauen zu können.



Essenz

Konstruktives Feedback ist ein essenzieller Bestandteil jeder erfolgreichen Kommunikation. Gutes Feedback verhindert verhärtete Konflikte und gibt Menschen Raum für Wachstum.

Um Feedback so zu geben, dass es die Teamkommunikation entscheidend verbessert, bedarf es eines gewachsenen Verständnisses, wie Feedback zu geben und persönlich zu bewerten ist. Außerdem werden Prinzipien im Team vereinbart, auf die sich alle verständigen.

Wie bei allen Teamveranstaltungen findet mindestens ein Vorgespräch zur individuellen Vorbereitung und Zielklärung statt.

Was wir lernen

- Warum Feedback so wertvoll sein kann.
- Wahrnehmung, Interpretation, Bewertung.
- Feedback: Strategien, Tools, Checklisten.
- Feedback im Team: Dos and Don`ts.
- Feedback in der Praxis.
- Klar und deutlich sprechen, ohne zu verletzen.
- Wertschätzung, Lob und Anerkennung – ohne Übertreibung.
- Übungen für Praxissituationen: Strategien, Formulierungen, Tipps.
- Feedback souverän annehmen.
- Um Feedback bitten: Möglichkeiten und Chancen.
- Feedback ist ein Geschenk: entscheiden, was man annehmen will.
- Übungen zur Selbst- und Fremdwahrnehmung.
- Festlegung gemeinsamer Team-Feedbackregeln, zu denen sich alle verständigen.

Zielgruppe

Teams, die sich Feedback im Team so geben wollen, damit es als positiver Katalysator zur gemeinsamen Entwicklung der Teamkultur beiträgt.

Format

Die Durchführung kann in Präsenz oder remote stattfinden, mit kleinen und auch mit großen Gruppen.

Euer Nutzen

Feedback, richtig gegeben und angenommen, fördert Transparenz und Sicherheit im Team, stärkt die Bindung, fördert die Selbstkenntnis, beschleunigt das Lernen, verbessert Beziehungen, beugt verhärteten Konflikten vor und führt zu höherer Zufriedenheit und Motivation.

Damit ermöglicht Feedback eine kontinuierliche Verbesserung der Leistungen im Team.



Essenz

Ihr sitzt an einem runden Tisch. In der Mitte vor euch das Business Spiel mit den Spielfiguren und einem Stapel von Ereigniskarten. Dazu verschiedene Belohnungen/Anerkennungen, die ihr im Team als Geschenke machen oder euch selbst gönnen könnt. Bereits nach wenigen Minuten entfalten sich Flow und die positive Wirkung des Spiels.

Das Setting setzt einen sicheren Rahmen. Die Teilnehmenden kommen leicht in einen spielerischen, fruchtbaren Austausch zu wichtigen Themen. So findet sich Platz für gute Praxis, Bewährtes und Neues.

Wichtig: Die Ziele des Spiels und die Teamfragen werden individuell im Vorgespräch abgestimmt und vorbereitet.

Was wir lernen

1. Sensibilisierung

Ankommen. Warm-Up. Besprechen der 7 Resilienzfaktoren, damit die Spielgruppe versteht, was Resilienz beinhaltet, welche Chancen für die eigene Kulturveränderung damit verbunden sind und welche organisationseigenen Themen fokussiert werden.

2. Spielen des Business Games

Das Brettspiel simuliert einen Arbeitstag mit Herausforderungen: Aufgaben, die mit Hilfe von resilienten, kommunikativen und wertschätzenden Fähigkeiten gelöst werden müssen. Das eigene Verhalten wird reflektiert und gute Praxis gesammelt. Die Spielleitende dokumentiert die besprochenen Lösungen und Ansätze.

3. Aktivierung und Transfer

Es werden Schlussfolgerungen gezogen und schriftlich fixiert. Gefundene Lösungen werden reflektiert, systematisiert und weiterentwickelt.

Euer Nutzen

Über ein international prämiertes Business-Spiel entwickelt ihr im Team Praxislösungen für eure gemeinsamen Herausforderungen. Spielerisch nähert ihr euch brisanten Themen und erlebt eine neue Offenheit, Transparenz und wachsendes Vertrauen im Team. Im Spiel werden Ideen vorurteilsfreier und kooperativer diskutiert, als es in herkömmlichen Formaten möglich ist. Was im stressigen Arbeitsalltag oft nicht gelingt, wird hier schnell möglich: Problemlösendes Denken wird auf kreative Weise angeregt und die Motivation zur Umsetzung gestärkt.

Zielgruppe

Teams, die gemeinsam (noch) bessere Lösungen für die Zusammenarbeit generieren und ein stärkeres WIR-Gefühl entwickeln wollen.

Dauer

4 bis 6 Stunden in Präsenz

TN Anzahl

6 - 12



Essenz

Eine Konfliktmoderation, Konflikthilfe oder Mediation hat den Zweck, konfliktäre Situationen aufzulösen und Arbeitsfähigkeit entweder zu verbessern oder gar (wieder-)herzustellen.

Eine Konfliktmoderation fördert damit die konstruktive Auseinandersetzung mit dem Konflikt und führt zu nachhaltigen Lösungen.

Durch die professionelle Moderation können Konflikte im Idealfall nicht nur gelöst, sondern auch in Chancen für persönliches und berufliches Wachstum gewandelt werden.

Zielgruppe

Menschen, die Lösungen aus einem verhärteten Konflikt suchen.

Dauer

Für eine Konfliktklärung sind in der Regel mehrere stundenweise Termine notwendig.

Was wir lernen

1. Analyse des Konflikts:

Ursachen und involvierte Parteien verstehen. Klärung, welche Bedürfnisse dem Konflikt zu Grunde liegen.

2. Moderation des Konflikts:

Als neutraler Vermittler, die Konfliktparteien unterstützen, die Beziehungs- und Sachebene zu klären.

3. Konfliktklärung:

Gemeinsame Erarbeitung von Lösungsvorschlägen.

4. Umsetzung der Lösungen:

Unterstützung bei der Implementierung der entwickelten Lösungen und nachhaltige Sicherstellung des Fortschritts.

Euer Nutzen

- Konflikte werden konstruktiv und wertschätzend gelöst.
- Eine (verbesserte) Zusammenarbeit wird wieder möglich.
- Die Performance des gesamten Teams kann sich verbessern, wenn der Konflikt aktuell zu einer Lähmung oder gar zu Intrigen führt.
- Die Kommunikation wird verbessert.
- Die Arbeitszufriedenheit steigt.
- Resilienz und Gesundheit werden gefördert.



Hier sind deine Möglichkeiten, Kontakt zu uns aufzunehmen



E-Mail:
hallo@infraro.de



Telefon
+49 (0)40 6956500



Website
www.transformationdesigner.de



Adresse
**Infrarot Transformation Design
Mittelweg 144
20148 Hamburg-Rothenbaum**



**Wir freuen uns
auf den
Austausch mit
dir.**