

Verstanden werden und verstehen - Kommunikationstraining für Hundetrainer/-innen

„Der Hund sollte schon wissen, dass ich der Chef bin!“

„Der soll das aber nicht für Leckerchen, sondern für mich tun! Ich will nicht mit Futterbelohnungen arbeiten!“

„Ich konnte diese Woche nicht viel trainieren...“

„Im Fernsehen habe ich gesehen, dass man das Problem leicht lösen kann, wenn man...“

Es gibt Kunden, die treiben einen mit solchen und ähnlichen Äußerungen regelrecht in den Wahnsinn –

Training von Menschen mit Hund stellt Hundetrainer oftmals vor besondere Herausforderungen. Häufig weiß man genau, was dem Hund gut tut, jedoch schafft man es nicht oder nicht hinreichend zufriedenstellend, den Menschen dahin zu bewegen, sein Verhalten entsprechend zu verändern.

Hand auf's Herz – oft fehlt einem schon fast jegliches Verständnis für so manches, was da vom Gegenüber kommt.

Doch: Auch Training mit solchen Kunden kann gelingen!

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in effektiver Kommunikation. Über unsere Sprache, unser Auftreten, unsere Fähigkeit, anderen zuzuhören und darauf angemessen einzugehen, können wir Menschen dazu bewegen, Haltungen und Handlungen zu verändern. Allerdings ist diese Kommunikation sehr störanfällig, nicht zuletzt deshalb, weil Menschen häufig „aus dem Bauch heraus“ miteinander umgehen. Widerstände, Störungen, mangelnde Motivation werden als Belastungen wahrgenommen, aber die geeignete Antwort darauf hat man nicht parat. Sie sind aber auch Herausforderungen, die konstruktiv genutzt werden können, wenn man weiß wie.

In unserem Kommunikationstraining werden die wichtigsten Aspekte der zwischenmenschlicher Kommunikation bewusst gemacht und die erfolgreiche Gesprächsführung erarbeitet und trainiert. Ziel ist es, ein Bewusstsein zu entwickeln für die Wirkung der eigenen Haltung und des eigenen Auftretens, um Kundengespräche klarer zu steuern und schließlich zu einem befriedigenden Ergebnis für alle Beteiligten zu führen. Entsprechende Techniken und argumentatives „Handwerkszeug“ werden vermittelt und erprobt. Dementsprechend wird das Seminar einen hohen Praxisanteil haben – Übungen und Rollenspiele simulieren und trainieren typische Situationen aus dem Berufsalltag.

Seminarinhalte

- Auftreten - Keine zweite Chance für den ersten Eindruck
- Wie wirke ICH auf andere - Selbstwahrnehmung / Fremdwahrnehmung
- Den richtigen Draht zum Kunden finden - Denkstile erkennen und angemessen berücksichtigen

- Basiswissen: Grundlagen gelingender Kommunikation
- Aktiv zuhören
- Feedback geben und nehmen
- Gesprächs- und Argumentationstechniken, die überzeugen
- Positive Manipulation und Motivation
- Eigentore vermeiden – Fallstricke und Gesprächskiller
- Konflikte konstruktiv lösen
- Umgang mit persönlichen Angriffen
- Kommunikation in Gruppen

Dauer: 9-16 Uhr (inkl. einstündiger Mittagspause)

Referentin: Denise Diehl

ist in leitender Funktion in der beruflichen Bildung tätig und arbeitet „aus und mit Leidenschaft“ nebenberuflich als Beraterin und Trainerin in den Bereichen Wirtschaft und Weiterbildung.

