



Kommunikation und Beziehungen in der Beratung gestalten

Mein Gegenüber mitnehmen, Praxis-Transfer erreichen

Man könnte lapidar sagen „Redest Du noch, oder überzeugst Du schon?“ ist ein Kernelement erfolgreicher Beratungsarbeit. Denn: Themen, Ideen, Vorschläge verständlich zu kommunizieren ist das Eine. Dass sie auch erfolgreich umgesetzt werden, steht auf einem ganz anderen Blatt. Eine wesentliche Voraussetzung dafür sind gute Beziehungen zwischen Berater und Kunden.

Wer eine gute Beziehung zu seinem Gesprächspartner aufbauen kann – und will – kann sein Gegenüber motivieren, aktivieren und zu einer erfolgreichen Umsetzung führen. Für die eigene Arbeit bedeuten gute Beziehungen zudem ein positives Arbeitsklima sowie höhere Motivation und Leistungsfähigkeit.

Mit diesem Training lernen die Teilnehmer/innen Methoden einer beziehungsorientierten Kommunikation kennen. Sie trainieren unterschiedliche Gesprächstechniken und schärfen ihr Gespür dafür, wie sie ihre Beratungsgespräche professionell und zielführend gestalten. Es geht darum, meine Beratungsthemen entspannt und transfer-wirksam beim Kunden zu platzieren. Die Teilnehmer/innen bauen ihren individuellen Kommunikations- und Beratungsstil aus und lernen, sich auf unterschiedliche Kundenpersönlichkeiten einzustellen.

Die Trainingsinhalte sind als CECRA-Modul 2 „Kommunikation und Beziehungsgestaltung in der Beratung“ gemäß IALB-Standard anerkannt.



Zielgruppe: Personen in beratender Funktion

AHA campus

Ansprechpartner/in
Marietheres Förster
Geschäftsleiterin AHA campus

Durchwahl 0228 919 29 -28
m.foerster@andreas-hermes-
akademie.de

Andreas Hermes Akademie
im Bildungswerk der
Deutschen Landwirtschaft e. V.
Godesberger Allee 66
53175 Bonn

Tel. 0228 919 29-0
Fax 0228 919 29-30
info@andreas-hermes-
akademie.de
www.andreas-hermes-
akademie.de

Geschäftsführung
Dr. Andreas Quiring

Trainingsinhalte:

- Grundlagen der Kommunikation für Beratungskräfte
 - Kommunikationsmodelle
 - Kommunikationstechniken
- Aufbau und Struktur eines professionellen Beratungsgesprächs (Gesprächsleitfaden)
- Umgang mit Einwänden und/oder Widerständen im Beratungskontext
- Arbeit mit Zielen
- Bearbeitung individueller Fallbeispiele

AHA campus

Teilnehmerzahl: Max. 14 Personen

Termin: 17./18 April 2018

Ort: gemäß den Anreisemöglichkeiten der Teilnehmer/innen

Ihre Investition: Teilnahmepreis je nach Teilnehmerzahl (TN):
ab 255 Euro/ Person bei 14 TN bis 575 Euro/Person bei 6 TN,
zzgl. Kosten für Übernachtung und Verpflegung
sowie zehn Euro/Person CECRA-Zertifikatsgebühr

Das Training ist über die Bildungsprämie www.bildungspraemie.info sowie über die verschiedenen Förderprogramme der Bundesländer förderfähig.

Ihr Trainer:



Wolfgang Kubutsch

Wolfgang Kubutsch ist freiberuflicher Trainer und Coach;
Trainingsschwerpunkte: Beratertrainings, Persönlichkeitsentwicklung,
Zeit- und Projektmanagement
Methodische Qualifikationen u.a.: Coach- und Changemanagement-
Ausbildung, „The Work“-Ausbildung (bei Byron Katie), persolog (DISG)-
Lizenz; Traineraus- und -fortbildungen
Autor des Leitfadens „Coaching in der Landwirtschaft“ (mit Thomas Fisel)

Ihre Ansprechpartnerin:

Marietheres Förster
Geschäftsführerin AHA campus
Tel.: +49 (0) 228 / 9 19 29 -28
E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de