

| Nr. | Titel  | Zeit/Ort   | Lehrende                      |
|-----|--|--|-------------------------------|
| 201 | <p>Wirksame Kommunikation - Basics</p> <p>Hier geht es im positiven Sinne um Grundlagen: Sie werden vertraut mit dem Werkzeugkasten der nonverbalen Kommunikation. Oft sind wir gut geschult darin, die „richtigen“ Worte zu finden, doch wenn Stimme, Haltung, Gestik oder Ausdruck „die Worte Lügen strafen“, sind wir nicht authentisch. Und wir erreichen meist nicht, was wir erreichen könnten. Das non-verbale, meist nur unterbewusst wahrgenommen, macht über 90% des Inhalts einer Botschaft aus.</p> <p>In diesem Training werden wir herausfinden, worauf Menschen jenseits der Worte wirklich reagieren. Wir werden schauen, was Sie selbst, zusätzlich zu Ihren Worten, noch kommunizieren. Und wir werden üben, unsere non-verbale Botschaft stimmig und zielführend auszustrahlen.</p> <p>Fazit: Wer das nonverbale Geschehen versteht, versteht Kommunikation im Alltag und kann somit jedes Gespräch positiv beeinflussen.</p>   | <p>Termine am<br/>Dienstag,<br/>01.04.2025 09:00<br/>- 17:00,<br/>Dienstag,<br/>29.04.2025 09:00<br/>- 12:00, Ort:<br/>(V01-3-322),<br/>(Online Plattform<br/>BigBlueButton)</p> | Andra Thiel, Soethe Trainings |
| 202 | <p>NEU Konstruktive Gespräche gestalten</p> <p>Jedes Gespräch im Alltag hat ein Ziel: Selbst gut dazustehen, eine Beziehung zu pflegen, Gesprächspartner zu beraten oder von etwas zu überzeugen. Dabei spielt das gesprochene Wort eine viel kleinere Rolle, als wir gemeinhin annehmen.</p> <p>In diesem Training werden wir daher die nonverbalen Anteile sichtbar und erlebbar machen und Techniken einüben, mit denen Sie respektvoll und wirksam auf die Gesprächsprozesse Einfluss nehmen können.</p> <p>Konkret werden Sie üben, Ihre Gesprächspartner*in auch in komplexen Situationen mitzunehmen, Ergebnisse noch in der Entwicklung festzuhalten, gut zu strukturieren, Konfliktthemen sachlich auszuleuchten und auf Augenhöhe zu verhandeln bzw. Grenzen zu wahren. Zudem gehen wir durch gutes Zuhören in einen echten Dialog, bringen festgefahrene Situationen wieder in Fluss, managen Emotionen und lenken die Aufmerksamkeit aller Beteiligten auf das Wesentliche.</p> <p>Dabei wird im Training eine ganze Bandbreite von Gesprächssituationen mit ihren jeweiligen Besonderheiten berücksichtigt.</p> <p>Für dieses Training sind Grundkenntnisse in nonverbaler Kommunikation von Vorteil, jedoch nicht Voraussetzung. Die Themenschwerpunkte können je nach Interessen bzw. Bedarfen der Teilnehmer*innen gesetzt werden.</p> | <p>Termine am<br/>Dienstag,<br/>06.05.2025 09:00<br/>- 17:00,<br/>Dienstag,<br/>20.05.2025 09:00<br/>- 12:00, Ort:<br/>(V01-3-322),<br/>(Online Plattform<br/>BigBlueButton)</p> | Andra Thiel, Soethe Trainings |

| Nr. | Titel  | Zeit/Ort  | Lehrende   |
|-----|--|---|--|
| 203 | <p data-bbox="327 264 555 286">Effektiv in der Gruppe</p> <p data-bbox="316 320 842 521">Erfolgreiche Leiter*innen einer Gruppe stehen in intensivem Kontakt zu jedem Gruppenmitglied und strahlen ihre Kompetenz aus. Sie können die Aufmerksamkeit der Gruppe fokussieren und leiten. Sie moderieren auch schwierige Themen gekonnt, gehen mit Störungen souverän um und erzielen nachhaltige Ergebnisse.</p> <p data-bbox="316 555 842 667">Als engagiertes Teammitglied bringen Sie sich nachhaltig ein, unterstützen die Leiter*in bei Bedarf effektiv von der Seitenlinie und interagieren souverän auf Augenhöhe.</p> <p data-bbox="316 674 842 813">Das klingt zu schön, um wahr zu sein? Diese zentralen Fähigkeiten sind keine Zauberei, sie basieren wesentlich auf Ihrem nonverbalen Verhalten. Daher werden wir in diesem Training erarbeiten und üben, wie wir...</p> <ul data-bbox="316 846 842 1104" style="list-style-type: none"> <li>• ... schon vor Beginn für den gewünschten Spirit sorgen</li> <li>• ... guten Kontakt zur Gruppe finden, den Raum nutzen</li> <li>• ... mit Visualisierungen effektiv erklären</li> <li>• ... auf Augenhöhe kommunizieren und Fokus lenken</li> <li>• ... eine angemessene Haltung im Innen und Außen zeigen</li> </ul> <p data-bbox="316 1137 842 1339">Für dieses Training sind Grundkenntnisse in nonverbaler Kommunikation von Vorteil, jedoch nicht Voraussetzung. Die Schwerpunkte können je nach Interessen bzw. Bedarfen der Teilnehmer*innen gesetzt werden, um die eigenen Gruppen konstruktiv und respektvoll voranzubringen.</p> | <p data-bbox="858 264 1043 320">Termine am Dienstag, 04.11.2025 09:00 - 17:00, Dienstag, 18.11.2025 09:00 - 12:00, Ort: (V01-3-322), (Online Plattform BigBlueButton)</p> | <p data-bbox="1054 264 1382 286">Andra Thiel, Soethe Trainings</p> |

| Nr. | Titel  | Zeit/Ort  | Lehrende                                    |
|-----|--|---|---|
| 204 | <p>NEU Empowerment für Fortgeschrittene</p> <p>Schon in den Einstiegs-Workshops ging es um das Thema, wie Frauen mit Wortwahl und Körpersprache schwierige Situationen besser gestalten und ihren Standpunkt im beruflichen Alltag selbstsicherer vertreten können. Im Fortsetzungs-Workshop wird trainiert, noch durchsetzungsstärker aufzutreten und körpersprachliche Präsenz sowie verbale Schlagfertigkeit in Einklang zu bringen. Starke Worte wirken nur, wenn der Körper auch stark mitspielt. Innere Haltungen und Muster spielen dabei eine große Rolle, denn sie blockieren oder befördern die Möglichkeit, neue Erfahrungen und somit neues Verhalten zu entwickeln und zu festigen.</p> <p>Ziel des Workshops ist es, an konkreten Situationen dominantes Auftreten und selbstsicheres Standhalten zu trainieren und bisher Erlerntes zu vertiefen. Es wird an persönlichen Thematiken gearbeitet, um ein neues Verhalten gegenüber Überschreitungen, Manipulationen und unfairem Verhalten auszuprobieren.</p> | <p>Termine am Montag,<br/>06.10.2025 -<br/>Dienstag,<br/>07.10.2025 09:00<br/>- 13:00, Ort:<br/>(V01-3-322)</p> | <p>Stephanie Trapp, Schauspielpädagogin</p> |

| Nr. | Titel  | Zeit/Ort  | Lehrende  |
|-----|--|---|---|
| 205 | <p>Kommunikative Professionalität: Verständlich reden, argumentieren und präsentieren</p> <p>Kennen wir die Sprache unserer Kund*innen? Erreichen wir mit unseren Antworten unsere Zielgruppen? Können wir unsere Inhalte so übersetzen, dass unsere Kund*innen uns verstehen? Diesen Fragen wollen wir in dieser Veranstaltung nachgehen.</p> <p>Methoden:<br/>Theorie, Übungen in Kleingruppen, Feedback Sprech-, Präsentations- und Rhetoriktraining, Gesprächssimulation mit Videoaufnahmen</p> <p>Inhalte:<br/>Kommunikation<br/>- Kommunikationsmodell: Wer versteht was und wie?<br/>- Komplexe Sachverhalte logisch, klar und überzeugend vortragen<br/>Argumentation<br/>- Überzeugend argumentieren<br/>- Konstruktiv und verständlich formulieren<br/>- Sympathisch und authentisch reden<br/>Auftreten<br/>- Den persönlichen Präsentationsstil verfeinern<br/>- Richtig intonieren<br/>- Sympathisch und authentisch auftreten</p> <p>Learning Outcomes:<br/>- Analyse und Optimierung der Kommunikation und Sprache<br/>- Sich seiner Sache sicher sein und dies mit klarer Stimme/Sprechen und Auftreten unterstreichen</p> | <p>Termine am Montag, 18.08.2025 - Dienstag, 19.08.2025 09:00 - 17:00, Ort: (V01-3-322)</p> | Tomma Hangen, Institut für professionelles Sprechen |
| 206 | <p>Storytelling: aufhorchen, Fakten besser behalten</p> <p>Sie fragen sich vielleicht, wie nackte Fakten, Zahlen und Informationen bei Ihren Kolleg*innen, Diskussionspartner*innen auffallen und besser im Gedächtnis bleiben? Die Antwort: Indem man sie in Geschichten verpackt. Wir filtern nach Inhalten, die uns berühren. Geschichten haben einen Einfluss darauf, wie wir die Realität wahrnehmen. Sie entstammen der Realität und sie formen sie. Storytelling als Werkzeug der Kommunikation bedeutet, die Menschen zu berühren. Das schafft man nicht mit bloßen Fakten.</p>  | <p>Termine am Dienstag, 18.03.2025 09:00 - 17:00, Ort: (V01-322)</p>                        | Tomma Hangen, Institut für professionelles Sprechen |

| Nr. | Titel  | Zeit/Ort  | Lehrende   |
|-----|--|---|--|
| 207 | <p>Erfolgsfaktor Stimme</p> <p>Die Stimme ist der wichtigste Informationsträger für den ersten Eindruck. Sie transportiert Glaubwürdigkeit, Emotionen, Selbstdarstellung und Einstellungen. Zwischenmenschliche Beurteilungen darüber, wie zugänglich und interessant ein Mensch ist, werden aufgrund nonverbaler Informationen gefällt.</p> <p>Das heißt, dass die Entscheidung eines anderen, ob Sie kompetent sind oder nicht, oder ob er Sie mag oder nicht, und ob er sich näher mit Ihnen befassen will, zu einem Großteil vom Klang der Stimme abhängig ist. Mit einer wenig klangvollen, wenig ausdrucksstarken Stimme muss man sich keineswegs abfinden.</p> <p>Durch gezielte Übungen wird die Verbindung zwischen Körper und Stimme wieder hergestellt.</p>   | <p>Termine am Montag, 08.09.2025 - Dienstag, 09.09.2025 09:00 - 16:30, Ort: (V01-3-322)</p>   | <p>Tomma Hangen, Institut für professionelles Sprechen</p> |
| 208 | <p>Reframing – Selbstwirksames Handeln</p> <p>Diese Veranstaltung findet online via BigBlueButton statt. Sie benötigen ein Notebook (in der Regel sind Kamera und Mikrofon integriert) oder einen PC mit zusätzlicher Kamera und Headset.</p> <p>Reframing ist nichts anderes als kreatives Umdeuten – und zwar ins Positive. Ist das Glas halb voll oder halb leer? Sind Kolleg*innen ängstlich oder vorsichtig? War der Fehler ein peinliches Missgeschick oder wertvoller Hinweis auf Entwicklungspotential? Die Antwort hängt von unserem „Frame“ ab, dem Denkmuster, nach dem wir wahrnehmen und interpretieren. Und diese Denkmuster lassen sich verändern.</p> <p>Mit „Re-framing“ setzen wir Dinge ganz bewusst in einen neuen, nützlicheren Rahmen, indem wir Situationen, Einstellungen und Verhalten aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten. So erhalten wir neue Sichtweisen auf Altbekanntes und machen den Weg frei für schlummernde Potentiale und selbstwirksames Handeln. Diese Methode des Selbstmanagements braucht etwas Übung, ist aber sehr wirkungsvoll.</p> <p>Sie lernen unterschiedliche Formen des kreativen Umdeutens kennen. Gemeinsam üben wir, sie anzuwenden.</p> | <p>Termine am Donnerstag, 18.09.2025 10:00 - 12:30, Ort: (Online Plattform BigBlueButton)</p> | <p>Katrin Winkler, Coaching &amp; Training</p>             |

| Nr. | Titel  | Zeit/Ort   | Lehrende                                       |
|-----|--|--|--|
| 209 | <p>NEU Change Talk für Führungskräfte</p> <p>In Zeiten des Wandels stehen Führungskräfte vor der Herausforderung, Mitarbeitende für zukünftige Veränderungen zu motivieren und Widerstände abzubauen. Der Schlüssel zum Erfolg von Veränderungsprozessen liegt in einer Kommunikation, die die Menschen erreicht, sie mitnimmt und ihnen Orientierung bietet. Eine solche Kommunikation betrachtet Ambivalenzen und Widerstände als natürliche Begleiter von Veränderungsprozessen und nutzt sie als kompetentes Feedback, um den gemeinsamen Prozess konstruktiv zu gestalten.</p> <p>In dieser Veranstaltung beschäftigen wir uns mit der Entwicklung motivierender Ziele und tragfähiger Zukunftsbilder, die den notwendigen „Lustsog“ erzeugen. Sie lernen wirksame Prinzipien und Kommunikationstools der motivierenden Gesprächsführung kennen und anwenden, um Veränderungsbereitschaft zu fördern bzw. zu stärken und Widerstände zu reduzieren. Zu den Kommunikationstools, die wir behandeln, gehören u.a. offene und hypothetische Fragen (z.B. nach Auswirkungen, Zielen, Kriterien, Unterschieden), reflektierendes Zuhören von Inhalten, Bewertungen und Gefühlen, Zusammenfassungen, Framing und Reframing.</p> <p>Wir arbeiten an konkreten Fällen aus Ihrer Praxis, um die erlernten Methoden direkt anzuwenden und zu vertiefen. Erweitern Sie so Ihre Kommunikationsfähigkeiten und begleiten Sie Ihre Mitarbeitenden erfolgreich durch den Wandel!</p> | <p>Termine am<br/>Donnerstag,<br/>12.06.2025 09:00<br/>- 16:00, Ort:<br/>(V01-3-322)</p> | <p>Katrin Winkler, Coaching &amp; Training</p> |

---