

MCT Wittekindt – Themenpark

Thema 2



N L P (neuro-linguistisches-programmieren) ein Motivations- und Kommunikationsmodell für den Alltag

Methodik: 3 Tage Präsenztraining (27 Unterrichtseinheiten)

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele

Unterrichtszeiten: Wochenende (FR/SA/SO)

Freitag 09:00 – 16:30 Uhr / SA + SO 09:00 – 16:30 Uhr

Trainer: Frank Wittekindt

Vorkenntnisse: keine erforderlich

Anzahl Teilnehmer: 1 Teilnehmer min. / 8 Teilnehmer max.

Zielgruppe: Privatpersonen, Firmenkunden, Fach- und Führungskräfte und Mitarbeiter, die Schnittstellen zur Unternehmensführung darstellen

Leistungen: Zertifikat, umfangreiche Seminarunterlagen, Getränke, Imbiss

Beschreibung

NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) wurde Anfang der 70er Jahre als erfolgreiches Kommunikations- und Motivationsmodell entwickelt. In den letzten Jahren hat es sich rasant weiterentwickelt und aufgrund seiner hohen Effizienz auch in Unternehmen Eingang gefunden. NLP bietet Ihnen äußerst effektive Methoden, um neue Ziele zu finden und diese auch zu erreichen. Die Grundlage des Neuro-Linguistischen Programmierens (NLP) sind heute weit verbreitet und werden vielfältig angewendet.

Lernziele und Inhalte des Seminars

Sie erlernen in dieser Schulung die Grundlagen des N L P und wie es sich sowohl im Privatleben als auch im Berufsalltag sinnvoll anwenden lässt. Sowohl im Umgang mit Anderen als auch im Umgang mit sich selbst. Nach dem Seminar verfügen Sie über Kenntnisse und Methoden, mit denen Sie Ihre Kommunikation deutlich verbessern können. Sie verfügen damit über ein äußerst wirksames Handwerkzeug für Ihren beruflichen Alltag. Sie wissen, was für ein erfolgreiches Selbstmanagement nötig ist. Sie sind dadurch in der Lage, wesentlich leichter mit Stress- und Konfliktsituationen umzugehen.

Inhalte

Grundlagen des NLP

- verschiedene Denkmodelle und Grundtechniken des NLP
- gehirngerecht Denken und Arbeiten
- wie innere Programme und Strukturen funktionieren

Kommunikation und NLP

- Die verschiedenen Sinneskanäle und ihre Rolle
- Augenbewegungsmuster als Hinweis auf visuelle Zugänge
- Sprache als auditiver Zugangshinweis
- Aufbauen und Halten von Kontakten
- Verschiedene Signal- und Erkennungsworte
- Wie man sich optimal auf den Gesprächspartner einstellt

Innere Einstellungen

- Arbeiten mit Submodalitäten
- Innere Einstellungen auf Verhalten und Gefühle
- Wie man ungünstige Einstellungen erkennt und verändert
- Wie man innere Antreiber entmacht

Technik des Ankers

- Varianten und Vorteile der Arbeit mit Anker
- Den Arbeitsplatz auf positive und negative Anker analysieren
- Ent-Hypnotisierung
- Wie man Erfolgs – Anker setzt

Mehr Erfolg durch NLP

- Erfolg ist eine Sache der Einstellung
- Gewinnen Sie den Überblick
- Mit (Erfolgs-) Blockaden konstruktiv umgehen
- Wie man sich auf schwierige Situationen mental vorbereitet

Ziele entwickeln und erreichen

- Ziele hirngerecht formulieren
- Was unterscheidet ziel- und problemorientiertes Verhalten
- Ziele visualisieren