



dehner academy
coaching. training. consulting.
international

leveraging potential.

»Weil wir überzeugt sind, dass

der Schlüssel zum Erfolg in Ihnen liegt.«

INHALTSVERZEICHNIS

PHILOSOPHIE	3
BERATUNG UND KONZEPTENTWICKLUNG	5
METHODEN	7
COACHING	11
COACHES AUS- UND WEITERBILDUNG	13
COACHINGAUSBILDUNG	14
INTROVISION-COACHING. FÜR COACHES.....	16
TRANSAKTIONSANALYSE. FÜR COACHES	18
LEADERSHIP DEVELOPMENT.....	20
COACHINGTOOLS. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE.....	21
DEHNER LEADERSHIPCOACHING	23
FÜHRUNGSTRAINING.....	25
SALES DEVELOPMENT.....	27
DEHNER SALESCOACHING	28
VERTRIEBSTRAINING	30
KALTAKQUISE-TRAINING MIT INTROVISION-COACHING.....	32
HR DEVELOPMENT	34
BERATUNGSTOOLS. FÜR PERSONALER.....	35
TEAM	37
PUBLIKATIONEN.....	40
TERMINE	41
KONTAKT.....	42

PHILOSOPHIE

Weil wir überzeugt sind, dass der Schlüssel zum Erfolg in Ihnen liegt.

Was macht Sie – neben Ihrer Fachkompetenz – zu einer herausragenden Managerin oder zu einem exzellenten Manager? Wie vermitteln Sie in Beratungsgesprächen Ihre Visionen an potentielle Kunden so, dass aus diesen langfristige und vor allem zufriedene Kunden werden?

Wie bringen Sie die Potenziale Ihres gesamten Teams effizient und optimal zum Einsatz? Wie machen Sie – als Führungskraft, Mitarbeiter oder Selbstständige – aus Ihren persönlichen Zielen nachhaltige berufliche Erfolge, ohne sich selbst auszubeuten?

Seit über 30 Jahren bewegen solche und ähnliche Fragen die Coaches der dehner academy – von 1986 an professionelle Pioniere auf dem deutschen und seit Neuestem auch auf dem amerikanischen Coaching-Markt.

UNSERE ERFAHRUNG IST

- Gute Maßnahmen sollten sorgfältig geplant sein und zur Unternehmenskultur passen.
- Gutes Management und erfolgreicher Vertrieb steht und fällt mit gekonnter Kommunikation.
- Gutes (Selbst-)Management und professionelle Kundenberatung beruht auf einem guten Maß an Menschenkenntnis.
- Und: Gutes Management lebt vom fundierten theoretischen wie systemisch-praktischen Know-how zu Persönlichkeits- und Organisationsstrukturen auf dem (Spiel-)Feld der Profis.

Unsere Kernkompetenz besteht darin, Sie bei Ihren Weiterbildungsmaßnahmen zu beraten und Ihnen und Ihren Mitarbeitern – egal, ob Anfänger oder ‚alter Hase‘ – dieses Know-how in kürzester Zeit und auf nachhaltige Weise zu vermitteln. Wir optimieren Ihre Kommunikationsfähigkeit und wir professionalisieren Ihr Auftreten – nach innen wie nach außen.

Daran arbeiten wir mit Ihnen gemeinsam – passgenau zu Ihrer individuellen Persönlichkeit, Ihren Zielen sowie Ihrem beruflichen Umfeld. Standard-Lösungen gibt es mit uns nicht.

UNSER ZIEL

Unternehmen in der Planung und Umsetzung von kulturprägenden Maßnahmen fundiert zu beraten und Führungskräften, Vertrieblern, sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus allen Arbeitsbereichen Mittel und Wege an die Hand zu geben, ihren Arbeitsalltag effizienter und entspannter zu gestalten.

UNSER USP

Innere Ursachen für Stress, innere Blockaden, innere Konflikte lösen wir mit Hilfe des von uns entwickelten Introvision-Coachings dauerhaft auf.

Dafür bieten wir Ihnen eine fundierte Beratung, maßgeschneidertes Coaching, Training und Ausbildungen, mit denen wir Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele auf allen Ebenen unterstützen. Sie profitieren dabei von unserem integrativen Ansatz, mit dem wir seit über 30 Jahren branchenübergreifend arbeiten, d.h. vom praxisnahen ‚mixed-media‘-Einsatz neuester, theoretischer wie praktischer Methoden auf Basis fundierten psychologischen Wissens.



Seit jeher legen wir zudem großen Wert auf die stete Weiterentwicklung unserer Kompetenzen. Die dehner academy ist ein vom Deutschen Bundesverband für Coaching (DBVC) anerkannter Business Coaching-Anbieter. Nur die strengen Richtlinien des DBVC genügen unseren hohen Qualitätsansprüchen an uns selbst.

Alle unsere Trainer und Coaches sind außerdem nicht nur Expertinnen und Experten in der Handhabung ihrer spezifischen Trainingstools – bei je individuellen Schwerpunkten. Vielmehr verfügt jeder von uns auch über ein bis drei DBVC-zertifizierte Coaching Ausbildung(en) – sowie jahrelange Berufserfahrung.

Unser Angebot: Mit Ihnen jetzt und gemeinsam Ihr individuelles Coaching- & Trainingspaket zu schnüren und in die Tat umzusetzen. Weil wir überzeugt sind, dass der Schlüssel zum Erfolg in Ihnen liegt.

BERATUNG UND KONZEPTENTWICKLUNG

Ihr Potenzial ist unsere Stärke

Mit einem guten Konzept steht und fällt der Erfolg Ihrer Maßnahmen!

Wenn Sie Ihre Mitarbeiter entwickeln wollen, sollten Sie auf unsere jahrzehntelange Erfahrung in Beratung, Training und Coaching zurückgreifen. Ergreifen Sie nicht einfach irgendeine Maßnahme – machen Sie sich unseren Beratungsansatz zunutze. Sie wollen schließlich nicht einfach irgendwohin kommen – Sie wollen Ihre Ziele erreichen! Seminare oder Trainings, die an Ihren Zielen vorbeigehen, kosten Sie unnötig Geld und Zeit.

Bevor wir Ihnen Maßnahmen wie Trainings, Seminare oder Coachings vorschlagen, analysieren wir gemeinsam mit Ihnen, was genau Sie weiterbringt. In dieser Bedarfsanalyse gehen wir detailliert auf Ihr Unternehmen ein – schließlich soll jede Maßnahme, die Sie ergreifen, zu einem Erfolg werden. Das ist der Nutzen unseres ganzheitlichen Beratungskonzeptes, den wir Ihnen bieten und auf den Sie sich verlassen können. Um diesen Nutzen zu gewährleisten, bieten wir Ihnen individualisierte Leistungen an, in denen Ihre Firmenkultur, Ihre Firmenwerte und Ihr Umfeld berücksichtigt werden.

Wenn Sie sich noch nicht ganz sicher sind, welche Maßnahmen für Sie die richtigen sind, betrachten wir es als zu unseren Aufgaben gehörig, dies mit Ihnen gemeinsam zu erarbeiten. Dazu bieten wir einen Workshop an, in dem wir gemeinsam das Ziel und die richtige Maßnahme definieren können.

WAS BEDEUTET GENAU EIN GANZHEITLICHES BERATUNGSKONZEPT?

Erster Schritt

Im ersten Schritt, der für Sie noch ganz unverbindlich ist, klären wir gemeinsam Ihren Bedarf. Dazu stellen wir viele Fragen, um genau herauszufinden, was Sie brauchen.

Wenn wir diese und etliche weitere Fragen geklärt haben, sprechen wir auch mit „Betroffenen“, das bedeutet, mit einigen potentiellen Teilnehmern. Wir werden nicht mit jedem einzelnen ein Interview führen, es geht nur darum, ein Gefühl für deren Anliegen und Ansichten zu erhalten. Weitere Gespräche können auch mit Führungskräften, Teamleitern oder der Geschäftsleitung geführt werden.

Sollte sich in diesen Gesprächen herausstellen, dass die ursprünglich ins Auge gefasste Maßnahme gar nicht zum gewünschten Ziel führen wird, werden wir Ihnen selbstverständlich einen passenden Vorschlag unterbreiten, der sich im Rahmen der von Ihnen vorgesehenen zeitlichen Ressourcen hält.

Sind diesen ersten Schritt durchlaufen, erstellen wir Ihnen ein grobes Konzept/Programm, in das alle Informationen, Wünsche und Gegebenheiten einfließen.

Zweiter Schritt

Im zweiten Schritt präsentieren wir Ihnen unseren Vorschlag. Wir empfehlen, zu dieser Präsentation auch „Betroffene“ hinzu zu ziehen. Wir gehen detailliert auf einzelne Punkte ein und erläutern Ihnen, welche Ziele wir womit verfolgen.

Dritter Schritt

Im dritten Schritt unternehmen wir mit Ihnen gemeinsam die Feinplanung. In dieser Phase können Wünsche, die in Schritt zwei zur Sprache gekommen sind, in das Konzept eingearbeitet werden. Wir werden das Projekt skizzieren und Zeitpläne erarbeiten, sodass Sie eine Übersicht über Ihre gewünschten Maßnahmen erhalten. Bei Bedarf können wir auch ein Pilot-Projekt konzipieren.

Vierter Schritt

Im vierten Schritt setzen wir die beschlossenen Maßnahmen um: Die Trainings, Seminare und/oder Coachings werden durchgeführt. Dabei ist es uns besonders wichtig, Sie immer auf dem neuesten Stand der Dinge zu halten. Sie erhalten regelmäßig Feedback zu Umsetzung und Stimmung.

Selbstverständlich werden wir bei Bedarf während der Umsetzung die Trainings und Seminare weiter entwickeln: Wenn es eine Veränderung im Markt geben sollte oder andere Situationen auftauchen, die während der Planungen noch nicht absehbar waren, sind wir in der Lage das Konzept / Programm an die Veränderung anzupassen, ohne dass Ihnen dadurch Mehrkosten entstehen. Denn das betrachten wir als Teil des vorzüglichen Service, den wir Ihnen jederzeit bieten wollen.



METHODEN

Die von uns eingesetzten Methoden beruhen stets auf einer Verbindung von Bewährtem mit Neuem.

In der Hauptsache arbeiten wir mit folgenden Methoden:

TRANSAKTIONSANALYSE

Die Transaktionsanalyse zeichnet sich durch ihre sehr praxisnahen Konzepte aus, die auch den Neuling auf dem Gebiet der Psychologie sehr schnell verstehen lassen, was, auf der psychologischen Ebene das Problem des Klienten oder der Klientin ist. Wenn man diese Konzepte verstanden und trainiert hat, kann man sehr schnell die richtigen Fragen stellen, um die eigenen Hypothesen zu klären und ist damit in der Lage, innerhalb kurzer Zeit eine gründliche Problemanalyse zu machen.

Die Transaktionsanalyse ist ein Verfahren, das in den 1960er Jahren vom amerikanischen Psychiater Eric Berne entwickelt wurde. Für das Coaching besonders interessant ist das Persönlichkeitsmodell der TA, da es sehr praxisnah ist. Die ‚Ich-Zustände‘, die Berne postuliert hat, sind beobachtbares Verhalten, das in jeder Kommunikation wirksam ist.

Genauso wichtig für das Coaching ist das Kommunikationsmodell, das verständlich macht, wie Kommunikation funktioniert. Zum Kommunikationsmodell gehört das Konzept der ‚Psychologischen Spiele‘, bei dem es darum geht zu verstehen, weshalb Kommunikation manchmal auf die immer wieder gleiche Art schiefeht, weshalb sie in gewisser Hinsicht vorhersehbar wird. Die TA bietet eine ganze Reihe von Ansätzen, wie sich solche Psychologischen Spiele erkennen, verhindern, und schließlich durchbrechen lassen.

Ebenfalls unverzichtbar im Coaching sind die Modelle der ‚inneren Antreiber‘ sowie des ‚Lebensskripts‘. Innere Antreiber wirken sich als innere Stressoren aus, denn sie treiben den Menschen immer wieder in ein Verhalten hinein, das letztlich Stress erzeugt. Für Klienten ist es wichtig, dass ihr Coach ihnen aufzeigen und erklären kann, wo ihr Stress eigentlich herkommt, denn Stress rührt selten nur von äußeren Bedingungen her. Die eigenen inneren Antreiber haben einen sehr viel größeren Anteil daran.

Das Modell des ‚Lebensskripts‘ lässt verständlich werden, weshalb Menschen immer wieder in ganz bestimmte Situationen kommen, oder weshalb sie so agieren, wie sie es tun, obwohl es gegen jede Vernunft und Logik – auch ihre eigene – spricht. Das tief liegende, in der Kindheit entwickelte Muster einer damals gültigen Bewältigungsstrategie, hat sich zu einem ‚Skript‘ für das eigene Leben verfestigt, das inzwischen jedoch Probleme schafft, statt sie zu lösen. Erkennt der Coach das Lebensskript und die ‚Psycho-Logik‘, die dahinter steckt, kann er seinen Klienten und seine Klientin darin unterstützen, sich davon zu lösen.

SYSTEMISCHE ANSÄTZE

In Firmen ergibt sich immer wieder die Situation, dass auf Grund von Problemen eine Führungskraft ausgetauscht wird, die nächste und auch die übernächste Führungskraft jedoch über kurz oder lang wieder vor den selben Schwierigkeiten steht. In diesem Fall kann man davon ausgehen, dass die Ursache dafür nicht in der jeweiligen Person, sondern im System, sprich, wie die verschiedenen Arbeitsgruppen, Abteilungen und Bereiche miteinander arbeiten, begründet ist. In einem solchen Fall greifen Konzepte wie die Transaktionsanalyse nicht. Um zu verstehen, was diese Schwierigkeiten produziert, muss man verstehen, wie das jeweilige System funktioniert und welches seine Regeln sind. Wie kommt es im Zusammenspiel der Bereiche zu den Verhaltensweisen, die die Schwierigkeiten machen?

Gleichzeitig ist das systemische Wissen für den Coach wichtig, damit er Interventionen, die er mit dem Klienten / der Klientin plant, auch auf ihre ‚Systemverträglichkeit‘ überprüfen kann: Ein Verhalten, das in der einen Firma sehr erfolgreich ist, kann in der nächsten das ‚Aus‘ bedeuten. Wenn zum Beispiel in einer Firma eine Kultur der klaren Ansagen und harten Konfrontationen gepflegt wird, bei der man jede Führungskraft, die das nicht mitmacht als ‚Weichei‘ ansieht, die gar nicht wirklich führt, ist das ein anderes System mit anderen Regeln als eine Firma, die Wert darauf legt, ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu entwickeln und ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen. Wer vom einen ins andere System wechselt, muss lernen, sich darauf einzustellen, wenn er dort erfolgreich sein will.



RESSOURCENORIENTIERTE ANSÄTZE VON MILTON ERICKSON

Die Arbeit mit Methoden von Milton Erickson zeichnet sich dadurch aus, dass sie an Stärken und Ressourcen orientiert ist und nicht an Defiziten. Wenn Klienten die Schwierigkeit haben, dass sie in manchen Kontexten nicht auf ihre eigentlich vorhandenen Ressourcen zugreifen können, bieten die Ansätze nach Milton Erickson eine gute Interventionsmöglichkeit. Hat zum Beispiel eine Führungskraft gar kein Problem damit, überzeugend, lebhaft und motivierend vor den eigenen Mitarbeitern zu präsentieren, ist aber hölzern, nervös und verspannt, wenn sie das gleiche vor dem Vorstand machen muss, so hat sie Kontext bedingt keinen Zugang zu ihrer Ressource ‚Souveränität‘. Mit den Methoden von Erickson kann man diesen Zugang wieder möglich machen, sodass Klientinnen und Klienten in jeder Situation auf ihre Stärken zurückgreifen können.

INTROVISION-COACHING

Da Introvision-Coaching eine auf dem Coaching-Markt noch völlig unbekannt, gleichzeitig aber eine außerordentlich effiziente und hilfreiche Methode darstellt, Stress und innere Blockaden zu überwinden, haben wir dem Introvision-Coaching einen größeren Abschnitt in dieser Broschüre gewidmet ==> Vgl. S. 9.

Während Systemische Ansätze und die Ressourcenorientierte Arbeit nach Milton Erickson hauptsächlich in den Ausbildungsreihen Anwendung finden, ist besonders die Transaktionsanalyse ein wichtiger Bestandteil des Führungs- und Vertriebstrainings, weil sowohl ihr Kommunikationsmodell als auch alle Konzepte zur Persönlichkeit wichtige Hilfsmittel für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter darstellen. Wer verstanden hat, wie Mitarbeiter oder Kunden „ticken“, hat sehr viel mehr Möglichkeiten, produktiv mit ihnen zu kommunizieren. Und wer verstanden hat, nach welchen Regeln Kommunikation funktioniert, macht sich und anderen das (Arbeits-)Leben leichter und kommt schneller zum Ziel. Die Methode des IntrovisionCoaching wird neben den eigens dafür angebotenen Seminaren besonders im Training zur Kaltakquise eingesetzt.

WEITERE METHODEN

Ergänzend arbeiten wir außerdem mit folgenden Techniken (zu denen wir Ihnen bei Bedarf gerne individuelle Informationen zukommen lassen):

- Selbstmanagement
- Konfliktmanagement
- Check your Mind - Methode
- Embodiment
- Planspiel Führung und Führung 4.0 (Schirmmacher Group)
- SCRUM
- Reiss-Profile
- MBSR

INTROVISION-COACHING

Weil die Kunst, ohne Stress zu leben, machbar ist.

Jeder von uns kennt sie: Spezifische stressauslösende Situationen im (Berufs-)Alltag, in die wir trotz Auseinandersetzung mit und Arbeit an uns selbst immer wieder und fast unausweichlich geraten.

WAS IST INTROVISION-COACHING?

Introvision-Coaching ist ein von uns entwickeltes Format, mit Coaching nachhaltige Ergebnisse zu erzielen, die in unseren Augen eine perfekte Ergänzung zur Transaktionsanalyse darstellt, denn Transaktionsanalyse und Introvision-Coaching befruchten sich gegenseitig. Die Diagnose-Tools aus der TA und das Verständnis lebensgeschichtlicher Zusammenhänge, die sie bietet, sind im Coaching hilfreich im Umgang mit Schwierigkeiten, die nicht mit klassischen Coachingmethoden wie etwa Arbeit auf der Reflexions- oder Verhaltensebene erfolgreich bearbeitet werden können. Doch TA allein genügt oft nicht, diese Schwierigkeiten ein für alle Mal zu bewältigen.

WAS SIND DIE HINTERGÜRNDE VON INTROVISION-COACHING?

Wir haben aus der ursprünglichen Introvision, wie sie an der Uni Hamburg entwickelt wurde, unter Einbeziehung von Elementen der TA und den Achtsamkeitstechniken aus dem Mindfulness Based Stress Reduction (MBSR) Programm nach Jon Kabat-Zinn ein Coachingformat entwickelt, mit dem sich in sehr kurzer Zeit dauerhafte Veränderungen erzielen lassen, die den Klienten ihre Handlungsfähigkeit zurückgeben, ihnen neue Handlungsmöglichkeiten eröffnen und sie von innerem Dauerstress befreien.

Der Ansatz von Introvision-Coaching basiert im Wesentlichen auf den Erkenntnissen von Neurophysiologie und Neuropsychologie bezüglich der Rolle, die die Amygdala dabei spielt, wenn es um die Alarme geht, die dafür verantwortlich sind, dass Menschen stressbedingtes Verhalten an den Tag legen. Der Alarmzustand, in den jemand geraten kann, ist



eine Stressreaktion. Solche Stressreaktionen haben in der Entwicklungsgeschichte der Menschheit eine überlebenswichtige Rolle gespielt. Denn die von der Amygdala initiierte augenblicklich Ausschüttung von Stress-Hormonen befähigt den Menschen, von Null auf Hundert Höchstleistungen zu erbringen, um zu fliehen oder zu kämpfen.

WIE ENTSTEHEN ALARMREAKTIONEN UND INNERE IMPERATIVE?

Wenn jemand eine belastende oder schlimme Situation erlebt – sei es mehrfach, vielleicht intensiv über mehrere Jahre hinweg in Kindheit oder Jugend, oder sei es im Falle eines Traumas nur ein einziges, aber dafür umso eindrücklicheres Mal – kann sich ein Alarm in der Amygdala bilden. Dieser Alarm warnt: „Achtung – höchste Gefahr! Diese Situation ist unter allen Umständen zu vermeiden!“ Und der Alarm wird in Zukunft immer dann sofort anspringen, wenn, tatsächlich oder vermeintlich, die Gefahr besteht, dass sich die Situation genauso entwickelt, wie es unter keinen Umständen sein darf. Die im Gehirn angelegten neuronalen Muster bilden sich in Abhängigkeit von äußeren Einflüssen heraus. Deshalb bildet sich als logische Folge der unangenehmen oder schmerzhaften Erlebnisse ein Alarm in der Amygdala, der so schnell anspringt, dass rationale Überlegungen, die im Großhirn ihren Ursprung haben, für gewöhnlich nichts dagegen ausrichten können, denn sie kommen immer erst im Nachhinein.



Als der Alarm installiert wurde, bildete sich gleichzeitig eine häufig unbewusste Verhaltensanweisung heraus, was man tun oder lassen müsse, um der drohenden Gefahr zu entge-

hen. Diese innere Anweisung besitzt zwingenden Charakter, weshalb sie die Bezeichnung „Imperativ“ bekam. Ein Imperativ bedeutet in diesem Zusammenhang eine innere Forderung oder ein innerer Druck, dass etwas unbedingt geschehen muss oder aber auf keinen Fall geschehen darf.

Imperative können sich auf alles Mögliche beziehen, zum Beispiel „Ich muss unbedingt meine Verkaufszahlen steigern“, „Ich darf auf gar keinen Fall bei der Präsentation versagen“, „Ich muss dafür sorgen, dass im Team alles harmonisch ist“, „Ich darf keine Fehler machen“. Die „Imperative“ lassen sich unter lebensgeschichtlichen Gesichtspunkten sehr gut mit dem Skript-Konzept der Transaktionsanalyse verbinden.

WIE WIRKT INTROVISION-COACHING?

Der Sinn eines jeden Alarms ist es, den Menschen zum schnellen und entschlossenen Handeln zu bewegen. Doch ein Alarm kostet eine Menge Energie und das menschliche Gehirn ist ziemlich perfekt darin, Energieverschwendung zu vermeiden. Deshalb gilt der Satz: Ein Alarm, auf den keiner reagiert, ist sinnlos. Ein sinnloser Alarm, der keine Handlung mehr auslöst, wird deshalb vom Gehirn gelöscht.

An diesem Punkt setzt Introvision-Coaching an: Mit dieser Methode wird der Alarm in der Amygdala gelöscht, sodass jene Reize, die ihn bislang triggerten, keine Reaktion mehr auslösen. Neurobiologen haben nachgewiesen, dass sich das sogar bildlich nachverfolgen lässt: Das Alarmsystem, das in der Amygdala sitzt und bei inneren Konflikten heftige Reaktionen zeigte, verhielt sich gänzlich unaufgeregt, nachdem der Imperativ gelöscht war.

Introvision-Coaching bedient sich dabei der Achtsamkeitstechnik aus dem „Mindfulness Based Stress Reduction“ – Programm. Diese Technik besteht darin, eine innere Haltung einzunehmen, bei der man, ohne zu bewerten rein beobachtend wahrnimmt, welche Gedanken kommen und gehen, welche Gefühle sich einstellen und welche körperlichen Reaktionen auftreten, wenn man sich dem Alarm auslösenden Gedanken aussetzt.

COACHING

Weil wir wissen, dass besondere Situationen besondere Maßnahmen erfordern.

Es gibt Situationen im (Berufs-)Alltag, die erfordern besondere Maßnahmen. Hierfür steht Ihnen unser speziell für Ihre Bedürfnisse maßgeschneidertes Format des Coachings zur Verfügung.

WANN UND FÜR WEN MACHT EIN COACHING SINN?

Ein Coaching versetzt Sie und uns in die luxuriöse Lage, unsere geballte Kompetenz ausschließlich Ihren persönlichen Fragestellungen, Anliegen und Wünschen zu widmen.

Und: Coaching ist in vielfältiger Weise hilfreich, zum Beispiel wenn

- Sie sich persönlich und/oder beruflich weiterentwickeln wollen
- Sie eine berufliche Hürde nehmen wollen
- Sie Ihrer Karriere neuen Schwung geben wollen
- in Ihrem Berufsleben Veränderungen anstehen
- Sie einen Weg suchen, dem Stress in Ihrem Leben zu begegnen
- Ihre Work-Life-Balance verbessern wollen
- Sie einen Konflikt zu bewältigen haben
- Sie sich optimal auf eine wichtige Präsentation vorbereiten wollen
- oder weil Sie Ihren ganz eigenen Grund für ein Coaching haben.

Coachings werden bei uns außerdem auch von Unternehmen gebucht, um junge Führungskräfte auf Ihre neuen Aufgaben vorzubereiten.

Dass sich diese und ähnliche Angebote immer auch an Privatpersonen richten, versteht sich von selbst.

WIE FUNKTIONIERT EIN COACHING?

Nach einer ausführlichen Problemanalyse – bei der wir sowohl Ihre persönlichen als auch die systemischen Gegebenheiten Ihres Umfeldes in den Blick nehmen –, arbeiten wir gemeinsam an der Optimierung Ihrer Performance.

D. h. gemeinsam gilt es, Ihren Stress zu reduzieren, Ihren Handlungsspielraum wieder herzustellen und im besten Fall zu erweitern, um damit Ihre persönlich definierten Ziele mit nachhaltigem Erfolg in Ihre Alltags- und Arbeitspraxis umzusetzen.

Ein Coachingprozess verläuft dabei für uns immer auf drei Ebenen:

- der Ebene der Reflexion
- der Ebene der Arbeit am Verhalten
- und der Ebene der Auflösung tiefer liegender störende Muster

Für und im Kontext aller drei Ebenen stehen den Coaches der dehner academy eine Vielzahl an Coachingtools zur Verfügung, die wir in einem Coaching ganz nach Ihrem Bedarf zum Einsatz bringen.

UNSER ZIEL

Sie in die Lage zu versetzen, in Ihrem Leben Ihre Ressourcen ebenso erfolgreich wie nachhaltig für sich zu nutzen.

Das gelingt uns übrigens in der Regel auch deshalb so gut, weil im Team der dehner academy jeder Coach – neben einer integrativen Ausbildung zum Businesscoach – über sein und ihr ganz besonderes thematisches Profil verfügt.

Weil wir wissen, dass besondere Situationen besondere Maßnahmen erfordern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte & Privatpersonen, die

- Veränderungen anstreben,
- Ihr Auftreten, Ihre Kommunikation, Ihr (Führungs-)Verhalten optimieren möchte
- Bei Konflikten, Stress oder beginnendem Burn-Out-Syndrom

LERNZIELE UND VORGEHEN

- Intensive Problemanalyse: Betrachtung der Verhaltensweisen aller Beteiligten / Verstehen des Problems in seiner systemischen Vernetztheit
- Entwicklung alternativer Handlungsmöglichkeiten vor dem Hintergrund Ihrer Persönlichkeitsstruktur
- Direktes Einüben und Umsetzung des neu erworbenen Erfahrungs- und Handlungswissens
- Erhöht die Problemlösungskompetenz
- Ermöglicht Persönliche Weiterentwicklung
- Auflösen tiefliegender, störender Muster

INHALT

Der Inhalt eines Coachings wird mit dem Auftraggeber / der Klientin oder dem Klienten gemeinsam vereinbart.

METHODEN

Analyse- und Interventionstechniken auf der Grundlage des integrativen Ansatzes der dehner academy:

- Transaktionsanalyse
- Systemische Ansätze
- Introvision-Coaching
- Ressourcenorientierte Methoden und Techniken von Milton Ericksson
- Reiss-Profil

DAUER

Ca. 5 Sitzungen, erste Sitzung ca. 2–3 Stunden, Folgesitzungen ca. 1–2 Stunden.

Bei Bedarf bieten wir längere Begleitungen oder Halb-/Ganztages-Coaching an.

ORT

Konstanz, Berlin oder Inhouse

COACHES

Ulrich Dehner, Jasper Dehner, Alice Dehner, Anja Reith, Eileen Gallagher



COACHES AUS- UND WEITERBILDUNG



COACHINGAUSBILDUNG

Weil uns Ihre eigene, seriöse Ausbildung zum Coach ein Anliegen ist.

Die dehner academy hätte ihren Namen nicht verdient, könnten wir Ihnen nicht seit über 20 Jahren eine anhaltend gefragte, in Fachkreisen als ausgewiesen seriös geltende Ausbildung zum Coach anbieten.

Damit erfüllen wir nicht zuletzt ein wesentliches Kriterium für die Wahl einer geeigneten wie seriösen Coachingausbildung, wenn Experten diesbezüglich vor allem empfehlen: „Überprüfen Sie, wie lange die Ausbildung schon angeboten wird.“

WAS ZEICHNET UNSERE COACHINGAUSBILDUNG AUS?

Neben der Qualität unserer Ausbilder, die über eine langjährige Berufserfahrung im Coaching verfügen: Unsere von den Coaches der dehner academy entwickelte, integrative, mit vielfältigen Theorie- und Praxis-Tools operierende **CoachingAusbildung**, die angehende Coaches oder Führungskräfte mit Wunsch nach Weiterbildung, gründlich in die Kunst des Coachings einführt.

Seit 1995 entspricht unser Angebot den vom Deutschen Bundesverband für Coaching (DBVC) erarbeiteten Richtlinien für eine fundierte Coaching-Ausbildung und ist eine vom DBVC anerkannte Weiterbildung. Zur Garantie unserer erstklassigen Qualität legen wir außerdem großen Wert auf einen permanenten Evaluations- und Weiterentwicklungsprozess unseres Ausbildungsangebots.

Ulrich Dehner, Dipl.-Psychologe, Gründer der dehner academy sowie Begründer, Ausbildungsleiter und Supervisor der **CoachingAusbildung** ist zudem Senior Coach und Vorstandsmitglied des DBVC.

WIE FUNKTIONIERT UNSERE COACHINGAUSBILDUNG?

In der auf anderthalb Jahre angelegten **CoachingAusbildung** erwartet Sie ein bis ins kleinste Detail durchdachtes Theorie- wie Trainings-Programm. Am Ende der Ausbildung sind Sie: Ein jederzeit seriös, selbstständig und professionell agierender, für Ihr Unternehmen äußerst wertvoller sowie zur realen Förderung Ihrer Klienten oder Ihres Teams fähiger Coach.

Methodisch basiert das ‚Herzstück‘ der dehner academy auf der Transaktionsanalyse, deren Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell sich seit Jahrzehnten als Coachingtool bewährt hat und deren Inhalte bei uns besonders praxisorientiert vermittelt werden.

Wir arbeiten außerdem mit Modellen der systemischen Unternehmensberatung sowie ressourcenorientierten Ansätzen nach Milton H. Erickson. Zudem machen wir Sie in der eigens von uns entwickelten Check your Mind-Methode fit und trainieren mit Ihnen Methoden aus dem Embodiment zum Thema Selbstkompetenz und Auftreten.

UNSER ZIEL

Sie in die Lage zu versetzen, einen Coachingprozess nicht nur zu planen, sondern vor allem effektiv und erfolgreich für alle Beteiligten anzuleiten und umzusetzen.

Zu diesem Zweck lernen Sie bei uns nicht nur die nötige Theorie kennen, sondern haben vom ersten Baustein an die Gelegenheit zum ausführlichen Üben – was, wie uns Teilnehmer immer wieder bestätigen, nicht nur sehr lehrreich ist, sondern auch viel Spaß macht.

Mit unserer breiten Palette an Coachingtools und unter regelmäßiger Supervision trainieren wir Sie in der Problemanalyse Ihrer eigenen ‚Fälle‘. Und: Wir schulen Ihren professionellen Blick für die persönlichen Voraussetzungen, Hindernisse und Ressourcen Ihrer Klienten.

ZIELGRUPPE

Selbständige und angestellte Berater, Trainer, sowie Personal- und Führungskräfte, die unter unserer Supervision die gelernten Inhalte in Coachingprozesse umsetzen können. Weitere Voraussetzung: Die Bereitschaft, sich auch auf Selbsterfahrung und persönliche Entwicklung einzulassen.

ARBEITSWEISE

Jeder Baustein besteht aus:

- Theoretischen Inputs
- Vertiefenden Übungen
- Praktischen Anwendungen in der Beratung der Teilnehmenden (teilweise mit Video)
- Supervision

LERNZIELE

- Durchführung effektiver Coachingprozesse
- Professioneller Umgang mit vielgestaltigen Coachingtools
- Verbesserung der Gesprächsqualität zwischen Ihnen und Ihrer Klientin / Ihrem Klienten
- Persönliche Weiterentwicklung
- Sofortige Umsetzbarkeit der Inhalte in Coachingprozessen

METHODEN

Analyse- und Interventionstechniken auf der Grundlage des integrativen Ansatzes der dehner academy:

- Transaktionsanalyse
- Systemische Ansätze
- Ressourcenorientierte Methoden und Techniken von Milton Erickson
- Embodiment
- Check your Mind

**DAUER**

9 Bausteine à 3 Tage

1. Tag: 10:00 Uhr - ca. 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 18:00 Uhr

3. Tag: 09:00 Uhr - ca. 15:30 Uhr

verteilt auf ca. 1,5 Jahre

Für das Zertifikat müssen zusätzlich zwei dokumentierte Coachingfälle eingereicht werden.

KOSTEN

940,- EUR zzgl. MwSt. pro Baustein

ORT

Konstanz, Berlin

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um eine intensive Ausbildung zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

TRAINER

Ulrich Dehner, Senior-Coach und Vorstandsmitglied im DBVC, (1., 3., 5., 6., und 9. Baustein)

Alice Dehner (2., 4. und 8. Baustein)

Jasper Dehner (7. Baustein)

INTROVISION-COACHING. FÜR COACHES

Ausbildung für Coaches in einer besonderen Coaching-Methode

In unserer eigenen, täglichen Coaching-Praxis erleben wir immer wieder, zu was für außerordentlichen, raschen und vor allem nachhaltigen Ergebnissen der Einsatz von Introvision-Coaching bei unseren Klienten führt.

Vor dem Hintergrund dieser Erfahrung haben wir einen eigens auf das Aufgabenspektrum eines Coaches zugeschnittene **Introvision-Coaching - Ausbildung** entwickelt. Näheres zu Introvision-Coaching erfahren Sie unter „Methoden“ auf Seite 9 und 10 in dieser Broschüre.

Sie als Coach – mit Berufserfahrung und abgeschlossener Coaching-Ausbildung – erhalten in unserer Ausbildung die Möglichkeit, die Technik des Introvision-Coachings auf fundierte Weise kennen zu lernen. Und: Sie trainieren einen versierten Umgang sowie Einsatz der Technik des Introvision-Coachings in Ihrer eigenen, täglichen Coaching-Praxis.

In der auf drei Bausteinen à zwei Tagen beruhenden Weiterbildung wechseln sich Theorie- und Praxisblöcke ab, wobei unser gesondertes Interesse – wie stets – praktischen Übungen gilt.

Auf Basis von Coaching-Fällen aus Ihrer beruflichen Praxis, interkollegialem Coaching oder auch in der praktischen Bearbeitung von eigenen inneren Imperativen, die Sie selbst blockieren, erarbeiten wir mit Ihnen ein solides Theorie- und Praxis-Fundament im Introvision-Coaching.

Zunächst vermitteln wir Ihnen die Hintergründe von Introvision – auch im Hinblick auf die wissenschaftlichen Forschungen zur Technik, auf explizit praxistaugliche Art und Weise.

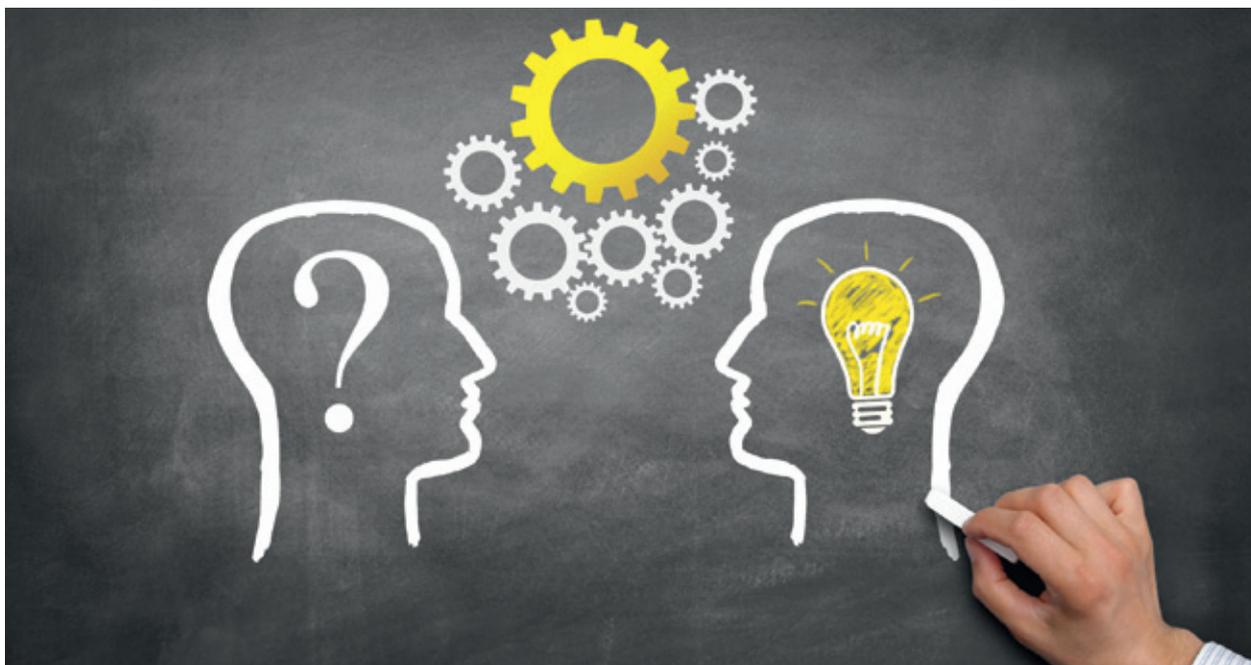
D. h. Sie lernen die Theorie zu Alarmreaktionen, Imperativen, dysfunktionalen Bewältigungsstrategien und Weiter Wahrnehmung (Achtsamkeit). Und: Sie machen eigene Erfahrungen mit der Methode des Introvision-Coachings – durch das Bearbeiten eigener Alarmreaktionen und Auflösen der damit einhergehenden Imperativen.

In einem weiteren Baustein trainieren wir Sie in der fallspezifischen Problemanalyse. Außerdem üben Sie, wie Sie Ihrem Gegenüber die notwendige weit gestellte innere Wahrnehmung vermitteln, wie Sie auf geeignete und hilfreiche Weise Ihre Klienten bei der Introvision begleiten, in welchen Fällen Introvision-Coaching überhaupt sinnvoll ist und wie Sie Introvision in ein Gesamt-Coaching einbetten.

Der dritte und letzte Baustein der Ausbildung dient vor allem der Supervision Ihrer eigenen ersten Praxis-Erfahrungen mit Introvision-Coaching durch unsere Introvision-erfahrenen Coaches. Wir erörtern entstandene Probleme und Sie vertiefen Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten nochmals durch das Training unter den Teilnehmenden.

UNSER ZIEL

Ihnen mit Abschluss unserer Ausbildung das nötige Basis-Wissen sowie praktische Training zum Introvision-Coaching vermittelt zu haben und mit nach Hause zu geben.



ZIELGRUPPE

Voraussetzung für die Teilnahme ist entweder eine zumindest weitgehend abgeschlossene Coaching-Ausbildung oder eine mehrjährige Berufserfahrung als Coach.

ARBEITSWEISE

- Theoretischen Inputs
- Vertiefenden Übungen
- Praktischen Anwendungen in der Beratung der Teilnehmenden
- Selbsterfahrung
- Supervision

LERNZIELE

Selbsterfahrung mit der Methode des Introvision-Coachings und Anwendung in der eigenen Coaching-Praxis.

DAUER

3 Bausteine à 2 Tage (nur als Gesamtpaket buchbar)

1. Tag: 10:00 Uhr - ca. 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:00 Uhr

KOSTEN

750,- EUR zzgl. MwSt. pro Baustein

ORT

Konstanz, Berlin

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um eine intensive Ausbildung zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

TRAINER

Jasper Dehner (1. Baustein)

Alice Dehner (2. Baustein)

Ulrich Dehner (3. Baustein)

TRANSAKTIONSANALYSE. FÜR COACHES

Weiterbildung um das eigene Methoden-Spektrum zu erweitern.

Die Transaktionsanalyse bietet mit einigen ihrer Konzepte ein unschätzbare Handwerkszeug für Coaches, ganz besonders mit ihren Tools für Diagnose und Problemanalyse.

Das Persönlichkeitsmodell der TA ist eine ausgezeichnete Grundlage dafür zu verstehen, wer aus welchem Grunde welche Probleme haben wird. Die Theorie der Ich-Zustände und des Egogramms lassen eine psychologische Ableitung zu, wann und warum jemand in Schwierigkeiten gerät.

Diese Konzepte sind sehr leicht verständlich – doch sie sind nicht simpel! Um wirklich allen Nutzen, den sie bieten können, aus ihnen zu ziehen, braucht es einiges an Training. Doch wer diese Konzepte wirklich beherrscht, stochert nicht mehr lange herum, sondern ist in erstaunlich kurzer Zeit in der Lage, den ganzen Problemhintergrund des Klienten zu

erfassen und Hypothesen darüber zu entwickeln, wie der Klient sein Problem „konstruiert“ und mit welchen Interventionen man ihn als Coach unterstützen kann.

Ein weiteres wertvolles Konzept der TA ist die Theorie des Bezugsrahmens. Gerade in diesem Punkt stehen sich viele Klienten selbst im Weg. Wie man den Bezugsrahmen erfragt und wie man ihn verändert, ist ebenfalls ein Bestandteil von **Transaktionsanalyse. Für Coaches.**

Die „Psychologischen Spiele“ und die „Skript-Theorie“ gemeinsam mit den „Antriebern“ sind Konzepte, die jeder Coach braucht, denn sie bilden den Hintergrund für viele Themen, derentwegen Klienten ins Coaching kommen. Diese Fortbildungsreihe findet in zwei Blöcken à jeweils zwei Tagen statt.





Transaktionsanalyse im Coaching

Coachings professionalisieren mit Konzepten, Modellen und Techniken aus der Transaktionsanalyse

Ulrich Dehner, Renate Dehner

managerSeminare

ZIELGRUPPE

Die Fortbildung richtet sich an Coaches, die schon eine Coachingausbildung absolviert haben und die offen und bereit dazu sind, sich auch auf Arbeit an sich selbst einzulassen.

ARBEITSWEISE

- Theoretischen Inputs
- Vertiefenden Übungen
- Praktischen Anwendungen in der Beratung der Teilnehmenden
- Selbsterfahrung
- Supervision

LERNZIELE

Die Fortbildung vermittelt den Teilnehmern Sicherheit im Umgang mit den anspruchsvollen Konzepten der TA. Sie werden gründlich in die Theorie eingeführt und haben sehr viel Gelegenheit zum Üben. Außerdem bietet sich die Chance zur eigenen Persönlichkeitsentwicklung und zur Supervision eigener schwieriger Fälle.

DAUER

2 Bausteine à 2 Tage (nur als Gesamtpaket buchbar)

1. Tag: 10:00 Uhr - ca. 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:00 Uhr

KOSTEN

750,- EUR zzgl. MwSt. pro Baustein

ORT

Konstanz

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um eine intensive Ausbildung zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

TRAINER

Ulrich Dehner

LEADERSHIP DEVELOPMENT



ACT - COACHINGTOOLS. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Weil sich gern fordern lässt, wer gefördert wird.

Bei Experten in Führungsfragen herrscht Einigkeit darüber, dass es für Führungskräfte heute eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg des Teams ist, über Coaching-Kompetenzen zu verfügen. Denn Führung, das bedeutet heute: Mehr Kooperation und weniger Kontrolle, Unterstützung auf fachlicher, aber auch auf persönlicher Ebene, Entwicklung eigenverantwortlicher Mitarbeiter.

Führungskräfte sollten, wie Sport-Coaches, in der Lage sein, ihre Mitarbeiter in beruflichen Aspekten weiterzuentwickeln, aber auch ihre persönliche Entwicklung unterstützen können. Führungskräfte sollten außerdem ein optimales Selbst-Management ihr Eigen nennen und imstande sein, sowohl dem eigenen Stress als auch dem ihrer Mitarbeiter mit Gelassenheit zu begegnen.

Die Coaching-Kompetenzen zu erwerben, die Sie brauchen, um im Sinne moderner Führung mehr Produktivität, mehr Effizienz und mehr Teamgeist zu erzielen, ist ein guter Schritt, um nicht nur Ihre Mitarbeiter in ihrer Eigenverantwortung, sondern auch Ihren eigenen Erfolg zu fördern. Coaching-Kompetenz ist jedoch mehr, als über viel Erfahrung zu verfügen, und es ist mehr, als Ratschläge und Feedback zu geben.

WARUM COACHINGTOOLS. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE?

Wenn Sie als – junge oder auch erfahrene – Führungskraft den Anspruch haben, mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die schwierigen Aufgaben, die die Zeit der Digitalisierung und Disruption hervorbringt, souverän zu meistern.

Wenn Sie mit Ihrem Team ehrgeizige Ziele erreichen, sich und Ihren Stab zu Erfolgen führen und im Wettbewerb bestehen wollen.

Wenn Sie also Größeres vorhaben, gilt für Sie: Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern, zu unterstützen – ergo als Coach Ihre ‚Spieler‘ auf dem (Spiel-)Feld über sich selbst hinauswachsen zu lassen.

WAS SIE LERNEN UND TRAINIEREN?

ACT ist eine durch einen ausgewogenen Mix aus Theorie, Praxis und digitalem agilem Lernen zwischen den Präsenzbausteinen strukturierte Fortbildung und widmet sich genau den Skills, die für eine Führungskraft heute wichtig sind.

Wir analysieren die besonderen Aufgaben einer Führungskraft in Zeiten einer sich immer schneller wandelnden Umwelt. Wir diskutieren neue Führungskonzepte.

CoachingTools helfen Ihnen, mit dem Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse das manchmal unverständliche Verhalten Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besser zu verstehen sowie mit systemischen Ansätzen potenzielle Problemfelder in Ihrem Team zu erkennen.

Wir trainieren und durchleuchten mit Ihnen den Verlauf von Gesprächen und üben, das Verhaltensrepertoire der Mitarbeiter zu erweitern. Anhand von Gesprächsleitfäden für erste Coachings trainieren wir, diese Gespräche zu meistern.

Anhand der Transaktionsanalyse öffnen wir Ihnen die Augen für so genannte ‚alltägliche Spielchen im Büro‘ – für einen alternativen Umgang mit solchen psychologischen Spielen und Ihre eigenen Anfälligkeiten zu solchen Spielen. Konflikte im Team lernen Sie zu moderieren.

Methoden des Selbstmanagements helfen, Zeit für eine neue Mitarbeiterführung zu gewinnen und bieten eine hervorragende inhaltliche Grundlage für erste Coachings. Durch Methoden des Stressmanagements reduzieren Sie Ihren eigenen Stress und den Stress der Mitarbeiter.

UNSER ZIEL

Sie in kürzester Zeit zu wertschätzenden, treffsicheren und nachhaltig wirksamen Coaching-Interventionen zu befähigen. Nicht zuletzt um Ihnen den Weg zu einem eigenverantwortlichen Team zu ermöglichen. Weil sich gern fordern lässt, wer gefördert wird.

ZIELGRUPPE

Junge bis erfahrene Führungskräfte in kleinen und mittleren Unternehmen sowie Konzernen, die bereit sind, sich auf neue Denkweisen und Konzepte, Selbsterfahrung und persönliche Entwicklung einzulassen.

ARBEITSWEISE

Jeder Baustein besteht aus:

- Theoretischen Inputs
- Vertiefenden Übungen
- Praktischen Übungen in der Beratung von Teilnehmenden (teilweise mit Video-Training)
- Supervision

Zwischen den Bausteinen werden Aufgaben via digitalem agilem Lernen in Peer-Groups bearbeitet und in Online-Sitzungen mit dem Trainer die Inhalte vertieft.

LERNZIELE

- Mehr Eigenverantwortung im Team entwickeln
- Analyse und Klärung von Problemfeldern der Mitarbeiter
- Fähigkeit, mit Methoden aus der Transaktionsanalyse und systemischen Methoden Mitarbeiter zu coachen, dadurch gezielte Förderung der Mitarbeiter
- Selbst- und Stress-Management
- Steigerung der eigenen Führungskompetenz
- Sofortige Umsetzung der Inhalte in Ihrem Berufsalltag

DAUER

4 Bausteine à 2 Tage

1. Tag: 10:00 Uhr - ca. 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Digitales agiles Lernen zwischen den Bausteinen in Peer-Groups und je einem zweistündigen Termin mit dem Trainer.

KOSTEN

4.490,- EUR zzgl. MwSt.

ORT

Konstanz, Berlin oder Inhouse

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um eine intensive Ausbildung zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

TRAINER

Alice Dehner

Ulrich Dehner



DEHNER LEADERSHIPCOACHING

Weil Ihr größtes Kapital die Kommunikationsfähigkeit Ihrer Führungskräfte ist.

Was passiert, wenn Menschen miteinander kommunizieren? Warum wirken Ihre ‚Ansagen‘ bei der einen Mitarbeiterin motivierend und beim Nächsten wie ein ‚rotes Tuch‘? Warum ist es manchmal ‚psycho-logisch‘, dass ein Gespräch nicht funktioniert?

Kurz: Was passiert, wenn Menschen miteinander kommunizieren? Und: Was hat das alles mit den Führungskräften Ihres Unternehmens zu tun? Wozu ein Training und Coaching in Kommunikations- und Führungskompetenz?

Führung ist Kommunikation – und jede Kommunikation wird besser, wenn man etwas von ihr versteht. Führung ist aber auch Führungspsychologie.

Darum haben die Coaches der dehner academy das bisher konkurrenzlose Konzept des **Dehner LeadershipCoachings** entworfen und daraus für Ihre Führungskräfte – junge wie erfahrene Führungspersönlichkeiten, – ein kompaktes und effizient strukturiertes Führungskräfte-Training gemacht. Zeitlich dem erfahrungsgemäß vollen Terminkalender von Führungskräften angemessen, beschränkt sich unser Angebot auf zwei zweitägige Trainingseinheiten plus zwei individuelle, begleitende Coachingsitzungen.

Das großes Plus: Unser anschließendes, individuelles Coaching – passgenau zu Ihren persönlichen Fragestellungen und beruflichen Problemfällen.

WIE SIE VON UNSEREM DEHNER LEADERSHIP COACHING PROFITIEREN

In unserem **Dehner LeadershipCoaching** erfahren Sie theoretisch und praktisch, wie Kommunikation und Führungspsychologie funktioniert. Jede einzelne Theorie-Einheit wird dabei von jedem Teilnehmer auf seine/ihre eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewandt. Auf dieser Basis kann jeder Teilnehmer ganz konkret den Umgang und

die Kommunikation mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besprechen und trainieren.

Sie lernen, wie Sie mit möglichst wenig Aufwand größtes Optimierungspotenzial in Ihrem Führungs- und Kommunikationsverhaltens aktivieren. Sie erwerben praxistaugliche Erkenntnisse über sich, Ihr Gegenüber und das ‚Unausgesprochene‘, das bei jedem verbalen Austausch zwischen Ihnen und den Zeilen hängen bleibt.

Und Sie lernen Gewinnbringendes über die möglichen und unmöglichen kommunikativen ‚Schachzüge‘ Ihres Gegenübers – etwa ‚Ja-Aber‘-Spiele, über allzu bekanntes Jammern statt Handeln, oder auch über Strategien verbaler Schuldzuweisungen.

Von unserem **Dehner LeadershipCoaching** profitieren Unternehmen durch gesteigerte Zufriedenheit, erhöhte Motivation, bessere Leistungen und damit eine Potenzierung Ihres Erfolges – nicht zuletzt, weil sich mit geringeren Fluktuationen im Team sehr viel Geld sparen lässt.

Ihre Führungskräfte dürfen sich bei unserem **Dehner LeadershipCoaching** auf eine intensive, drei bis vier Monate andauernde Begleitung durch unsere erfahrenen Coaches verlassen. Und: Ihre Führungskräfte erarbeiten sich selbst und zu Ihrem Nutzen – zusätzlich zu neuen nutzbringenden Netzwerken – ihre ganz eigene Expertise in Sachen Führungs- und Kommunikationskompetenz.

Weil Ihr größtes Kapital die Kommunikationsfähigkeit Ihrer Führungskräfte ist.

LERNZIELE

Grundkenntnisse über Konzepte der Transaktionsanalyse und das Funktionieren von Kommunikation.
Optimierung der eigenen Kommunikation:

- Gestaltung zielführender Mitarbeitergespräche
- Rechtzeitiges Erkennen von Konfliktpotenzialen
- Konstruktive Lösungen von Konflikten
- Anerkennung und Würdigung von Mitarbeiterpotenzialen
- Motivation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Gestaltung und Realisierung professioneller Feedbacks
- Selbstständige Durchführung von Problemanalysen

ARBEITSWEISE

Jeder Baustein besteht aus:

- Theoretischen Inputs
- Vertiefenden Übungen
- Praktischen Übungen in der Beratung von Teilnehmenden (teilweise mit Video)
- Kleingruppenarbeit

Zusätzliches Coaching und Supervision jedes Teilnehmers nach den Seminartagen

METHODEN

Konzepte der Transaktionsanalyse:

- Was sind Ich-Zustände und Transaktionen?
- Welche Kommunikationsregeln bestimmen unsere Kommunikation?
- Was ist ein Egogramm?
- Was ist ein Psychogramm?
- Was bedeutet Bezugsrahmen?
- Was sind Psychologische Spiele?
- Wie setzt man all diese Kenntnisse nutzbringend im Führungsalltag ein?



DAUER

2 Seminar-Bausteine à 2 Tage, 2 Einzel-Coachingsitzungen mit jedem Teilnehmer (je eine Sitzung ca. 3-4 Wochen nach den Seminarbausteinen).

ORT

Inhouse

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um ein intensives Training zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

TRAINER

Alice Dehner
Jasper Dehner

FÜHRUNGSTRAINING

Weil Führung weniger Macht und mehr Können meint.

Was Führung ist, was sie meint, und vor allem wie sie (am besten) funktioniert – darüber zerbricht sich die (Wirtschafts-)Wissenschaft seit Jahrzehnten den Kopf.

Unsere über dreißigjährige praktische Erfahrung in der Schulung von Führungskräften hat gezeigt: Es gibt keine eindeutige Definition oder ein feststehendes Konzept von Führungskompetenzen.

Klar ist: Gute Führung zeigt exzellente Ergebnisse. Gute Führung motiviert Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter maßgeblich. Außerdem wissen wir: Ein partnerschaftlicher Führungsstil, wie z.B. in Konzepten wie der transformationalen Führung oder OKR (Objectives and Key Results) dargestellt, generiert Ihnen erhebliche Wettbewerbsvorteile. Wer gut führt, hat messbar mehr Erfolg.

WAS ZEICHNET UNSER FÜHRUNGSTRAINING AUS?

Mit unserem **FührungsTraining** haben die Coaches der dehner academy ein sehr eigenes Format entwickelt, um Ihre Führungskompetenz zu erhöhen.

Mit unserem **FührungsTraining** können wir undogmatisch und flexibel gezielte Trainingsprogramme – ausschließlich für Sie und Ihr Unternehmen –entwerfen und realisieren.

Auf Grundlage unseres branchenübergreifenden, jahrzehntelang gewachsenen Erfahrungsschatzes arbeiten unsere Coaches mit Ihnen in einzelnen Intensiv-Seminaren. Oder wir vereinbaren einen mehrstufigen, durch verschiedene Seminarblöcke strukturierten Aufbau Ihres ganz speziell konzipierten **FührungsTrainings**.

WORUM GEHT ES IM FÜHRUNGSTRAINING?

Die Themen, Inhalte, Teilnehmerkreise und Ziele unseres FührungsTrainings variieren ebenfalls – nach Maßgabe Ihrer Wünsche und Ihres Bedarfs. Inhaltliche Ausgangsbasis: Ihre Führungsverantwortung und deren steter Wandel.

UNSER ZIEL

Mit Ihnen gemeinsam einen für alle Seiten Gewinn bringenden, zu Ihrer Kultur passenden Führungsstil in Ihrem Unternehmen zu etablieren.

In Gestaltung und Umsetzung des **FührungsTrainings** stehen Ihnen einzelne Trainingseinheiten zur Auswahl: Zur Führungstheorie und Führungsrolle, zum Führen von Kritik-, Konflikt- und Beurteilungsgesprächen, zu Problemanalyse & Konfliktbewältigungsstrategien oder auch zur Optimierung Ihrer Selbstorganisation.

Optional durchleuchten wir – in Theorie und Praxis – Führungskonzepte wie das ‚Führen mit Zielvereinbarung‘. Wir befassen uns eingehend mit dem A und O exzellenter Führung – Ihrer gekonnten, zielgenauen und teamorientierten Kommunikation. Oder wir widmen uns dem brennenden Dauerthema dieser Tage: Ihrem Stress und einem gelassenen Umgang damit.

Wie üblich arbeiten wir auch in unseren **FührungsTrainings** mit wissenschaftlich fundierten, erwiesenermaßen nachhaltigen Grundlagen-Methoden (Transaktionsanalyse oder systemischen Ansätzen). Aber auch neueste Erkenntnisse sind bei uns im Einsatz (etwa Mindfulness Based Stress Reduction (MBSR) nach Jon Kabat-Zinn oder Zeit- und Selbstmanagement nach der Get Things Done-Methode).

Last but not least profitieren Sie – mit Check-your-Mind , oder ganz aktuell mit unserem IntrovisionCoaching – von eigens von uns entwickelten sowie zertifizierten Methoden.

Ihren und unseren Zielen entsprechend und: Weil Führung weniger Macht und mehr Können meint.



ZIELGRUPPE

Junge und erfahrene Führungskräfte in kleinen und mittleren Unternehmen und Konzernen.

ARBEITSWEISE

Die Inhalte werden mit dem Auftraggeber/ der Auftraggeberin gemeinsam vereinbart.

Grundsätzlich arbeiten wir auf Basis von:

- Kurzen Theorieeinheiten und anschließenden ausführlichen Praxis-Übungen
- Videotrainings mit Praxisfällen der Teilnehmenden
- Lernziele
- Klarheit über eigene Führungsrolle
- Eigene Führungsstärken und –schwächen kennen lernen
- Situations- und Personengerecht führen.
- Sinnvolle Delegation an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Motivation von und Problemanalyse bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Führen von Kritik-, Konflikt- und Beurteilungsgesprächen
- Konfliktlösungsstrategien
- Optimierung der Selbstorganisation & erfolgreiches Zeit- und Stressmanagement

METHODEN

Analyse- und Interventionstechniken auf der Grundlage des integrativen Ansatzes der dehner academy:

- Transaktionsanalyse
- Systemische Ansätze
- Ressourcenorientierte Methoden und Techniken von Milton Ericsson
- Getting Things Done - Methode
- MBSR (Mindfulness Based Stress Reduction nach Jon Kabat-Zinn)
- Check your Mind - Methode
- IntrovisionCoaching

DAUER

Den Inhalten entsprechend.

TEILNEHMERZAHL

Um ein intensives Training zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

ORT

Inhouse

TRAINER

Alice Dehner
Jasper Dehner
Ulrich Dehner

SALES DEVELOPMENT



DEHNER SALES COACHING

Weil auch Verkaufstalent nicht vom Himmel fällt.

Ohne gute Verkäuferinnen und Verkäufer: Nutzt das beste Produkt nichts. Ohne langfristige Kundenbindung: Macht auch die innovativste Produktentwicklung keinen Sinn. Ohne Frage sinnvoll aber ist: Ihr für Sie zuvorderst tätiges Verkaufspersonal in seiner anspruchsvollen Tätigkeit auf bestmögliche Weise zu unterstützen.

WARUM EIN DEHNER SALES COACHING?

Das **Dehner SalesCoaching** ist keine klassische ‚Verkaufsbegleitung‘ – eine Methode, die direkt nach einer Verkaufsschulung durchaus hilfreich sein kann, aber anschließend durch ein entsprechendes Coaching ergänzt werden muss, vor allen Dingen, wenn das, was gelernt wurde, nicht umgesetzt wird.

Daher haben die Coaches der dehner academy das Format des **Dehner SalesCoachings** entworfen. Dehner SalesCoaching zielt auf Verkäuferinnen und Verkäufer, die sich wirklich weiterentwickeln wollen.

Und **Dehner SalesCoaching** adressiert all jene, die an ihrer Performance arbeiten wollen und überzeugt sind, dass ihre Potenziale noch nicht optimal ausgeschöpft sind.

Zunächst widmen wir uns gemeinsam einer gründlichen Problemanalyse: Wir erörtern Ihr Verkaufsverhalten, fokussieren das Optimierbare und definieren Ihre Steigerungs-Ziele.

Im Rollenspiel erzeugt der Coach problematische Situationen, an denen Sie arbeiten wollen, wir erarbeiten Lösungsstrategien und Sie erproben diese – umgehend und unter professioneller Anleitung.

Jeder Schritt in die richtige Richtung wird von unserem Coach hervorgehoben, positiv verstärkt und motiviert Sie zum Weitermachen – bis Sie die Situation vollends beherrschen.

Zwischen insgesamt vier **Dehner SalesCoaching**-Sitzungen – und das macht den Unterschied zu herkömmlichen Verkaufstrainings– erproben Sie die trainierten Situationen in Ihrer realen Verkaufspraxis.

Wir analysieren Ihre ‚Realitäts-Checks‘, geben Ihnen Profi-Feedback, und verfeinern sowie optimieren weiter Ihr Verkaufsverhalten.

Möglicherweise entdeckt der Coach dabei negative Denkmuster, die Ihnen im Weg stehen. Mittels langjährig erprobter Interventionstechniken lösen wir gemeinsam mit Ihnen solche Denkblockaden in kürzester Zeit auf.

WIE PROFITIEREN SIE VON UNSEREM DEHNER SALES COACHING?

Statt Sie einen teuren Tag lang zu begleiten und Ihnen ein abschließend-einmaliges, wenig nachhaltiges Feedback zu geben, haben die Coaches der dehner academy ein besonders zielführendes und effizientes Format entwickelt:

Wir klären mit Ihnen, was an Ihrem Verkaufsverhalten verbessert werden kann, wir bieten Ihnen Lösungsstrategien an, wie es besser zu machen ist und wir trainieren mit Ihnen so lange, bis es besser ist.

Das spart Zeit und Geld – bei nachgewiesener Nachhaltigkeit. Weil auch Verkaufstalent nicht vom Himmel fällt.

ZIELGRUPPE

Dehner SalesCoaching ist branchenübergreifend sinnvoll für:

- Erfahrene und erfolgreiche Verkäuferinnen und Verkäufer, die ihre Performance in spezifischen Verkaufssituationen verbessern möchten.
- Junge Verkäuferinnen und Verkäufer, die bereits eine Verkäuferschulung absolviert haben, aber bei der Umsetzung der Theorie in die Praxis nicht weiter kommen.

VORGEHEN

Vorab:

- Zielklärung mit dem Verkaufsleiter
- Optional: Coaching des Verkaufsleiters für das Feedbackgespräch
- Feedbackgespräch zwischen Verkaufsleiter und Verkäuferin oder Verkäufer

1. Sitzung:

- Zielvereinbarung zwischen Coach und Verkäuferin/Verkäufer
- Mentales Training zum Ziel
- Problemanalyse
- Rollenspiel mit Videotraining

2. und 3. Sitzung:

- Analyse und Feedback zum ‚Realitäts-Check‘ mit neu gelerntem Verhalten
- Arbeit an verfeinerter Verhaltensoptimierung mittels Rollenspiel und Videotraining

4. Sitzung:

- Analyse und Feedback zum ‚Realitäts-Check‘ mit neu gelerntem Verhalten
- Arbeit an noch verbliebenen Optionen zur Verhaltensoptimierung mittels Rollenspiel und Videotraining
- Schlussfeedback
- Abschluss

LERNZIELE

- Erlernen neuer Verhaltensstrategien im Verkauf
- Sicheres Auftreten auch in schwierigen Situationen
- Ablegen hinderlicher Glaubenssätze



DAUER

4 Sitzungen à 2 Stunden

ORT

Konstanz, Berlin oder Inhouse

COACHES

Jasper Dehner
Ulrich Dehner
Alice Dehner

VERTRIEBSTRAINING

Weil Ihr Kunde unser König ist.

Aus eigener Erfahrung wissen Sie ebenso wie wir: Wer sich selbst schlecht verkauft, verspielt Kontakte. Wer andere zu Käufen drängt, verliert Kundschaft. Wer zu schnell resigniert, ignoriert Potenziale. Ausserdem: Gleich keine Firma und kein Produkt dem anderen.

Deshalb haben wir in unser Portfolio ein VertriebsTraining integriert, das Ihnen zu einer nachgewiesenermaßen nachhaltigen Kundenbindung verhilft. Passend zu Ihrem Unternehmen, Ihrer Produktpalette und Ihrem Kundensegment entwickeln die Coaches der dehner academy: Individuelle Schulungskonzepte, optimieren nachhaltig Ihre einzelnen Phasen des Verkaufs, perfektionieren mit ausgesuchten Methoden die Kompetenzen Ihres Verkaufspersonals.

WAS ZEICHNET UNSER VERTRIEBSTRAININGS AUS?

Kundinnen und Kunden unseres **VertriebsTrainings** bemerken schnell: Die Phase der Bedarfsanalyse ist auch uns außerordentlich wichtig.

Denn: Nur wer den Bedarf seines Gegenübers (er-)kennt, verkauft die passenden Produkte und generiert zufriedene Kunden. Das gilt auch für unser Angebot an Sie. Deshalb versuchen wir gar nicht erst, Ihnen ein halb gares Vertriebs-Training zu verkaufen, mit dem wir zig andere Unternehmen schulen würden.

Unser VertriebsTraining vermittelt Ihnen die Theorie zu den einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs. Unser **Vertriebs-Training** basiert allerdings auch auf praxisnahen Übungen und Techniken zu jeder einzelnen dieser Phasen: Individuell abgestimmt auf Ihre Persönlichkeit, Ihr Kommunikationsverhalten, Ihr Produkt und natürlich Ihr stets erweiterbares Kundensegment.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer unseres VertriebsTrainings gehen nicht lediglich mit einem theorielastigen langfristig relativ ergebnislos verhallenden Feedback nach Hause. Stattdessen werden Sie und Ihr Verkaufsverhalten konkret und praxisnah gecoacht – von Profis für Profis.



WELCHEN NUTZEN ZIEHEN SIE AUS UNSEREM VERTRIEBSTRAINING?

In der Praxis heißt das: Wir optimieren und perfektionieren Ihre Gesprächseröffnung. Wir analysieren und verbessern Ihre Bedarfs- und Angebotsformulierung. Wir durchleuchten Ihren Umgang mit kritischen Rückfragen oder Reklamationen – denn: Auch Gelassenheit im Umgang mit Konflikten und Stress lässt sich trainieren.

Was aber fast am wichtigsten ist: In unserem **Vertriebs-Training** beschäftigen uns eingehend mit Ihrer Einzigartigkeit. Unser Ziel: Ihre einmalige Persönlichkeit zu schulen und von der Masse abzuheben.

Auch für erfahrene Verkäuferinnen und Verkäufer macht das übrigens Sinn. Wer die ‚Theorie‘ des Verkaufs bis ins letzte Detail verinnerlicht hat, verfeinert in unserem praxisnahen Coaching und Training seine Fertigkeiten – praxisnah, nachhaltig und: Weil Ihr Kunde unser König ist.

ZIELGRUPPE

Branchenübergreifend sowohl für junge wie erfahrene Verkäuferinnen und Verkäufer geeignet.

ARBEITSWEISE

Das Training besteht aus:

- Kurzen Theorieeinheiten
- Praktische Übungen
- Videotraining mit Praxisfällen der Teilnehmenden
- Individuelles Coaching

LERNZIELE

Professionelle Performance in den einzelnen Phasen eines Verkaufsgesprächs. Dies betrifft:

- Eröffnung
- Ausführliche Bedarfsanalyse
- Angebot
- Einwandbehandlung
- Abschluss
- Reklamations-Bearbeitung
- Umgang mit ‚schwierigen‘ Kundinnen und Kunden
- Konflikt- und Stressbewältigung

METHODEN

Einsatz und Anwendung integrativer Analyse- und Interventionstechniken auf Grundlage des Phasenmodell eines Verkaufsgesprächs.

DAUER

Den Inhalten entsprechend.

TEILNEHMERZAHL

Um ein intensives Training zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

ORT

Inhouse

TRAINER

Jasper Dehner

KALT-AKQUISE-TRAINING MIT INTROVISION-COACHING

Kalt-Akquise – Hass oder Liebe



Aus unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der Beratung und im Training von im Vertrieb tätigen Menschen, wie Ihnen, wissen wir: Innere Blockaden machen aus der (Kalt-)Akquise für viele ein leidiges Thema. Das unaufgeforderte Ansprechen potenzieller Kunden wird als unangenehm empfunden, man fürchtet zu stören, man will sich nicht aufdrängen, man hat Angst vor der Ablehnung. Also vermeidet man die Kaltakquise so gut es geht.

Auch zahlreiche schon besuchte Akquisetrainings helfen da nicht viel. Zwar stellt man sich nach einem solchen Akquise-Seminar mit neuem Elan und frisch erlangter Zuversicht der bisher vermiedenen Aufgabe.

Stellen sich allerdings die ersten Misserfolge ein – unfreundliche Versuche des Abwimmeln am anderen Ende der Leitung oder Kunden, die sich bereits für das Produkt anderer Anbieter entschieden haben – sinkt die im Akquisetraining neu aktivierte Motivation in relativ kurzer Zeit auf das Niveau vor der eben besuchten Schulungsmaßnahme.

Der Grund: Die innere Blockade, die einen gelassenen und stressreduzierten Umgang mit der Kernaufgabe der Kundenakquise verhindert, ist zu groß.

WARUM INTROVISIONCOACHING FÜR DIE (KALT-)AKQUISE?

Statt den Nutzen, den Sie tatsächlich zu bieten haben, erfolgreich zu verkaufen, stehen Sie sich mit Ihren Bedenken selbst im Weg: „Womöglich störe ich gerade.“ / „Ich bin doch kein Klinkenputzer“ / „Die wimmeln mich sowieso nur wieder ab“ oder ähnliche Selbstermunterungen.

Dazu kommen vielleicht noch innere Imperative, also Anforderungen an sich selbst wie „Ich muss meine Verkaufszahlen endlich steigern!“ oder „Ich darf nicht so zimperlich sein“ oder „Ich muss diese Kunden gewinnen!“

Das alles führt dazu, dass das Thema (Kalt-)Akquise starke, manchmal sogar körperlich wahrnehmbare Alarm- oder gar Panikzustände auslöst, sodass Sie lieber mit der anhaltenden Kritik Ihres Verkaufsleiters an Ihrem Akquise-Verhalten leben, als sich dem leidigen Thema zu stellen.

Das Ergebnis: Die Akquise bleibt aus – und damit auch das neue, erfolgsversprechende Geschäft.

Auf Basis der von der dehner academy völlig neu entwickelten Methode des IntrovisionCoachings haben wir deshalb ein (Kalt-)Akquise-Seminar entwickelt.

WELCHEN GEWINN HABEN SIE VON INTROVISION-COACHING IN DER (KALT-)AKQUISE?

Mit Hilfe unseres neuartigen, introvisionsbasierten Akquise-trainings unterstützen wir Sie dabei, Ihre inneren Konflikte und Blockaden – die eine erfolgreiche und vor allem freudvolle Akquisearbeit verhindern – dauerhaft und in kürzester Zeit zu beseitigen.

Unser Ziel: Durch Auflösung innerer Konflikte und Blockaden Ihren Handlungsspielraum – auch und gerade in Sachen (Kalt-)Akquise – so zu erweitern, dass Sie mit Freude tun, was Sie tun: Nämlich Menschen durch Ihren Verkauf einen Nutzen bieten. Sie werden erleben: Wenn Sie Ihre störenden Gedankenmuster losgeworden sind, ist die Kaltakquise eine sinnvolle Tätigkeit, mit der Sie andere darin unterstützen, ihre Probleme zu lösen – schließlich haben Sie etwas zu bieten.

Neben der Arbeit mit Introvision-Coaching beschäftigen wir uns mit allen anderen wichtigen Themen rund um einen gekonnten Umgang mit dem für Unternehmen jeglicher Größe so wichtigen Bereich der Akquise. Dazu zählen u. a.: Eine exzellente Akquise-Vorbereitung, die Formulierung und der ‚Transport‘ passender Botschaften an potenzielle Kunden – oder ganz grundsätzlich eine dem Anlass und Produkt entsprechende Definition Ihrer spezifischen Akquise-Ziele.

ZIELGRUPPE

Branchenübergreifend sowohl für junge wie erfahrene Verkäuferinnen und Verkäufer geeignet.

DAUER

2,5 Tage

KOSTEN

890,- EUR zzgl. MwSt.

ORT

Konstanz, Berlin, Inhouse

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um ein intensives Training zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 10 Personen begrenzt.

TRAINER

Jasper Dehner



HR DEVELOPMENT



BERATUNGSTOOLS FÜR PERSONALER

Gesprächsführung professionalisieren

Bei uns finden Sie kein Arbeitsrecht, dafür aber Kommunikation.

Mit unserer neuen Weiterbildung Beratungstools für Personaler, helfen wir Ihnen sich fit zu machen für all die Gespräche, die Sie führen müssen.

BERATUNGSTOOLS. FÜR PERSONALER

Weil Ihr Erfolg mit Ihrem Personal steht und fällt.

Kein Mensch kann uns ernsthaft widersprechen: Human Resources und Ihre Aufgaben als Personalverantwortliche/r bilden den essenziellen Grundstein, auf dem ausnahmslos jedes erfolgreiche Unternehmen aufbaut.

Niemand sonst ist mit so vielen verschiedenen Menschen und Gesprächssituationen konfrontiert wie Sie. Niemand sonst muss sich auf so unterschiedliche psychologische Strukturen einlassen wie Sie – von der Person im Chefsessel, über den Betriebsrat bis hin zum blutjungen Anfänger und zur Praktikantin.

WARUM BERATUNGSTOOLS. FÜR PERSONALER?

Täglich begegnen Sie Problemen oder Konflikten, müssen sich zum Beispiel mit Mobbing auseinandersetzen oder andere so genannte psychologische Spiele entschlüsseln, entschärfen und bestenfalls bändigen. Von Stress geplagte und sich selbst im Weg stehende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehören zu Ihrem ‚täglich Brot‘.

Ihre herausgehobenen Schlüsselqualifikationen betrifft – last but not least – das richtige Gespür für Bewerberinnen und Bewerber und deren Eignung für Ihr Unternehmen.

All das erfordert vor allem eines: Kompetenz und exzellentes Kommunikations-Know-how.

Mit unseren **BeratungsTools. für Personaler** haben die Coaches der dehner academy für Ihren ausgesprochen anspruchsvollen Aufgabenbereich ein auf drei Bausteinen beruhendes, maßgeschneidertes Training für Personalreferenten und HR-Businesspartner entwickelt.

WOVON PROFITIEREN SIE BEI UNSEREN BERATUNGSTOOLS. FÜR PERSONALER?

Unser Angebot erleichtert Ihnen nicht nur Ihr Tagesgeschäft, sondern verhilft Ihnen auch dazu, eine langfristige und für Ihr Unternehmen gewinnbringende Personal(ein)bindung zu gestalten, denn wir fördern Ihre Fähigkeiten, sich auf jeden Ihrer Gesprächspartner individuell einzustellen, schnell zu erkennen, worum es ihm tatsächlich geht, Konflikte konstruktiv zu lösen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – auch in schwierigen Situationen – gut zu beraten.

Als Kommunikationsprofis trainieren wir Sie im gekonnten und souveränen Umgang mit schwierigen Führungskräften oder anderen Mitarbeitenden.

Mit Hilfe unserer **BeratungsTools. für Personaler** sensibilisieren wir Sie für psychologische Spiele und daraus resultierende Konflikte. Wir erarbeiten mit Ihnen Methoden einer erfolgreichen Konfliktmoderation. Außerdem erklären wir Ihnen „unerklärliches“ Verhalten, zeigen Ihnen, warum und wie Menschen sich selbst im Weg stehen – und analysieren Ihre eigene Rolle im kommunikativen Gesamtgefüge.

Im Rahmen unserer **BeratungsTools. für Personaler** vermitteln wir Ihnen wertvolle und äußerst effiziente Ansätze und Werkzeuge, zum Beispiel aus der Transaktionsanalyse. So optimieren und professionalisieren Sie nachhaltig Ihre Beratungsgespräche auf allen hierarchischen Ebenen.

Sie selbst profitieren von einer wertvollen Zunahme an Sicherheit und Souveränität, sowohl in Personal- als auch in Gesprächsführung. Einfach weil Ihr Erfolg mit Ihrem Personal steht und fällt.

ZIELGRUPPE

Ausschließlich für HR Business Partner und Personalreferentinnen und -referenten geeignet.

ARBEITSWEISE

Jeder Baustein besteht aus:

- Theoretischen Inputs
- Vertiefenden Übungen
- Praktischen Anwendungen in der Beratung der Teilnehmenden (teilweise mit Video)
- Supervision

Zwischen den Bausteinen werden Aufgaben via digitalem agilem Lernen in Peer-Groups bearbeitet und in Online-Sitzungen mit dem Trainer die Inhalte vertieft.

LERNZIELE

- Reflexion der eigenen Rolle
- Verbesserung der Gesprächsqualität
- Verstehen, wie der Gesprächspartner ‚tickt‘
- Aufdecken und Erkennen systemischer Zusammenhänge und Wechselwirkungen mit dem Gesprächspartner
- Training im Umgang mit schwierigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Verständnis, Analyse und Auflösung psychologischer Spiele.
- Erarbeitung nachhaltiger Konfliktlösungsstrategien

METHODEN

Analyse- und Interventionstechniken auf der Grundlage des integrativen Ansatzes der dehner academy. Im Speziellen:

- Transaktionsanalyse
- Systemische Beratung

DAUER

3 Bausteine à 2 Tage

1. Tag: 10:00 Uhr - ca. 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Digitales agiles Lernen zwischen den Bausteinen in Peer-Groups und je einem zweistündigen Termin mit dem Trainer.

KOSTEN

2.490,- EUR zzgl. MwSt.

ORT

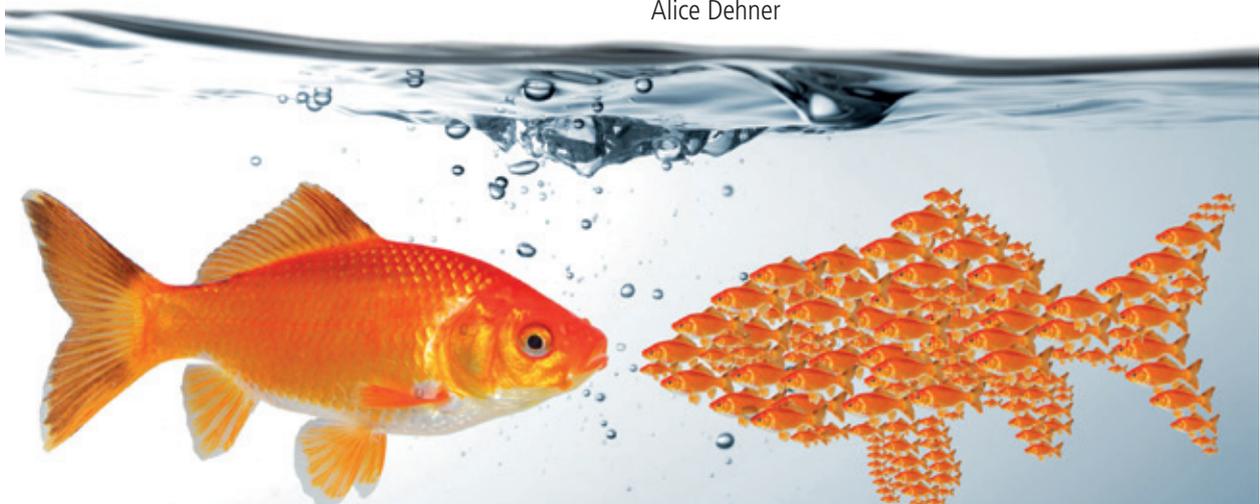
Berlin, Konstanz

MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Um ein intensives Training zu garantieren, ist die Teilnehmerzahl auf 12 Personen begrenzt.

TRAINERIN

Alice Dehner



TEAM

Ulrich Dehner, Coach/ Trainer, Geschäftsführer



Dipl. Psychologe Ulrich Dehner gründete 1986 die Konstanzer Seminare, die 2015 in die dehner academy GmbH umfirmiert wurden. Senior Coach Ulrich Dehner ist Gründungs- und Vorstandsmitglied des Deutschen Bundesverbandes für Coaching DBVC. Er hat mehrere Bücher zu psychologischen und Management-Themen veröffentlicht.

Ulrich Dehner hat nie aufgehört selbst zu lernen und sich weiter zu entwickeln und zeichnet sich durch seine große Offenheit und sein tiefes Verständnis für Menschen aus. Um ein Coaching oder Training noch nachhaltiger zu gestalten und noch hilfreicher für sein Gegenüber zu sein, feilt er permanent an seinen Methoden. So hat er gemeinsam mit seinem Team zuletzt die an der Universität Hamburg entstandene Methode der Introvision zu dem Format des IntrovisionCoachings weiterentwickelt.

Ulrich Dehner hat zehn Jahre lang Ausbildungen in Transaktionsanalyse in Deutschland und der Schweiz geleitet, arbeitet seit über 25 Jahren als Business-Coach und bietet seit 20 Jahren Business-Coaching-Ausbildungen in Konstanz und in Berlin an. Seine Grundlagen sind Transaktionsanalyse, ressourcenorientierte Methoden nach Milton Erickson, systemische Unternehmensberatung und IntrovisionCoaching.

Im Anschluss an sein Diplom trat er 1975 seine erste Stelle in einer Rehabilitationsklinik in Konstanz an. Vier Jahre später machte er sich als Psychotherapeut und Ausbilder für Transaktionsanalyse selbstständig. Seit 1981 ist er im Firmenbereich tätig. 1986, mit der Gründung der KONS-TANZER SEMINARE, wurde die Arbeit im Firmenbereich zu seinem Haupttätigkeitsfeld.

Jasper Dehner, Coach/ Trainer, Geschäftsführer



Jasper Dehner ist seit 2001 im Familien-Unternehmen Konstanzer Seminare als Coach und Trainer tätig und seit der Gründung der dehner academy GmbH 2015 auch als geschäftsführender Gesellschafter. Er ist auf die Themen Vertrieb, Führung, Kommunikation und Sportcoaching spezialisiert und zeichnet sich durch seine humorvolle Art, Dinge in ein neues Licht zu rücken und dabei den Blick fürs Wesentliche nicht zu verlieren, aus.

Zu der integrativen DBVC-zertifizierten Coaching-Ausbildung, der Verhaltenstrainer-Ausbildung und der Zusatzausbildung IntrovisionCoaching bei den Konstanzer Seminaren absolvierte er die Trainerausbildung bei „Neulands Academy for Modern Leadership“, ist seit 2011 zertifizierter Reiss-Profile-Master und nahm an der Ausbildung in Introvision bei Frau Prof. Angelika Wagner an der Uni Hamburg teil. Zudem besuchte er zahlreiche Fortbildungen im Bereich Transaktionsanalyse und Coaching/ Sport-Coaching.

Nach seinem Schulabschluss 1996 absolvierte er eine kaufmännische Ausbildung und war im Anschluss zwei Jahre in einem Sportgeschäft tätig. Hier hat er seine Liebe zum Vertrieb entdeckt und entschied sich gegen die Geschäftsführung des Sportgeschäftes und für die Weiterentwicklung zunächst als Vertriebstainer und kam so zu den Konstanzer Seminaren.

Alice Dehner, Coach/ Trainerin, Geschäftsführerin



Dipl. Medienwirtin (FH) Alice Dehner ist seit 2006 zertifizierte Trainerin, Ausbilderin und Coach und Geschäftsführerin im Familienunternehmen dehner academy GmbH in Berlin. Ihr Ziel ist es, Menschen auf ihrem Weg zu helfen sich zu entwickeln, Probleme zu überwinden und neue Blickwinkel einzunehmen, sei es bei Führungsthemen, Karrierefragen oder in der Kommunikation. Durch ein großes Repertoire an Methoden (Transaktionsanalyse, systemische Ansätze, ressourcenorientierte Methoden, IntrovisionCoaching und Neuroimagination) und ihre Fähigkeit gut zuzuhören und Zusammenhänge schnell zu erschließen ist ihr ein besonders nachhaltiges Arbeiten als Coach und Trainerin möglich.

Bei den Konstanzer Seminaren absolvierte sie die DBVC-zertifizierte Ausbildung zum Business-Coach, die Zusatzausbildung IntrovisionCoaching sowie die Ausbildung zur Verhaltenstrainerin und machte eine zweieinhalb-jährige Fortbildung zum GKT-Coach (Burn-Out-Coaching) am IPAS-Institut in Wil. Zudem ist Alice Dehner Planspieltrainerin der Schirmmacher Group und Certified SCRUM Master.

Direkt nach dem Abitur absolvierte sie in Konstanz eine Tanzausbildung in Zeitgenössischem Tanz. Im Anschluss an diese Ausbildung entschied sie sich für das Studium der Medienwirtschaft in Wiesbaden. Parallel zum Studium arbeitete Alice Dehner als Assistenz eines Geschäftsführers bei Atelier Markgraph, eine Agentur für Markenkommunikation in Frankfurt. Seit 2002 lebt sie in Berlin. Drei Jahre war sie für eine führende deutsche Tanzcompagnie, Sasha Waltz & Guests GmbH, im Bereich Projektmanagement, PR und Marketing und Personal tätig und hat während dieser Zeit schon freiberuflich als Coach und Kommunikations-Trainerin für die Konstanzer Seminare gearbeitet.

Ajna Reith, Coach/ Trainerin



Dipl. Verwaltungswissenschaftlerin Anja Reith arbeitet seit 2017 als freie Mitarbeiterin für die dehner academy GmbH. Ihre Coachings und Trainings zeichnen sich durch ihre umfangreichen Praxis-Erfahrungen in Führung, Marketing, Vertrieb und Organisationsentwicklung aus. Dabei ist ihr das Denken in Lösungen und Möglichkeiten verbunden mit dem Blick fürs Ganze ebenso wichtig wie die Entwicklung der Menschen mit ihren unterschiedlichen Fähigkeiten und Potenzialen.

Zu der DBVC-zertifizierten CoachingAusbildung bei Ulrich Dehner und der Zusatzausbildung IntrovisionCoaching ist sie Handelsfachwirtin und Ausbilderin.

Bereits während ihres Studiums war sie als Unternehmerin im Handel tätig. Die hier gewonnenen Erfahrungen konnte sie nach Abschluss des Studiums erfolgreich in unterschiedlichen Führungspositionen in einem Drogeriekonzern einbringen, wo sie für eines der expansionsstärksten Verkaufsgebiete verantwortlich war.

Danach war sie im Bereich Marketing und Vertrieb bei einem Anbieter innovativer Assessment & Development-Services und Designer von Management- und Leadership-Simulationen tätig, bevor sie sich Anfang 2010 wieder als Unternehmerin selbständig gemacht hat.

Dr, Monica Boos, Coach/ Trainerin



Als Impulsgeberin für Entwicklung lebt Monica Boos ihre Begeisterung etwas zu bewirken, Menschen und Teams zu berühren und zu inspirieren, um so gemeinsam mit ihnen ihr Entwicklungspotential zu entfalten.

Hierfür kann Monica auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen: An der Universität forschte sie zu einem steuerlichen Thema in Freiburg und den USA. Ihre internationale Projektmanagement- und Führungserfahrung sammelte sie u.a. als Vorstandsassistentin und im strategischen Marketing in einem großen Pharmakonzern. Heute ist sie geschäftsführende Mitgesellschafterin eines Einzelhandelsunternehmens und Mitgründerin eines Start Up's. Bereits 2009 machte Monica sich als Projekt-Beraterin selbständig und ist seit 2019 als freie Coach und Trainerin für die dehner academy GmbH tätig.

Monica hat mehrjährige Weiterbildungen im Business Coaching mit Zusatzausbildung Introvision-Coaching, in der systemischen Organisationsentwicklung, der Existenzanalyse sowie der Stressbewältigung absolviert. Ihr Alltag als liebende Mutter eines Sohnes und mit Hund bietet ihr vielfältige persönliche Entwicklungsfelder. Diese Kombination erlaubt es ihr im Training und Coaching ihre starke Auffassungsgabe und Analysefähigkeit mit viel Empathie und Menschlichkeit zu verbinden.

Selma Dogan, Assistentin

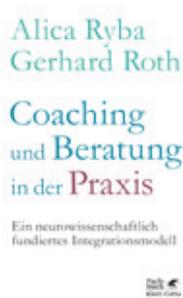


Seit 2008 arbeitet Selma Dogan für die dehner academy GmbH (ehem. Konstanzer Seminare) als Assistentin in Konstanz und ist hier „die gute Seele“ der Firma.

Nach Abschluss einer kaufmännischen Ausbildung arbeitete sie im Verkauf im Einzelhandel, bevor sie acht Jahre als stellvertretende Filial-Leiterin eines großen Handels-Konzerns tätig war.

Während ihrer Berufslaufbahn nahm sie an diversen Fortbildungen zu Mitarbeiterführung teil und hat die zweijährige berufsbegleitende Ausbildung „Train the Trainer“ mit dem Schwerpunkt Verhaltenstraining bei den Konstanzer Seminaren absolviert.

PUBLIKATIONEN



COACHING UND BERATUNG IN DER PRAXIS

Ein neurowissenschaftlich fundiertes Integrationsmodell

Alica Ryba und Gerhard Roth
Beitrag von U. und R. Dehner
Klett-Cotta Verlag, 2019



STEH DIR NICHT IM WEG:

Wie Sie mentale Blockaden überwinden und sich das Leben leichter machen!

Ulrich und Renate Dehner
Vollständig überarbeitete Auflage
Campus Verlag, 2019



INTROVISIONCOACHING

Ein effektiver Ansatz für Business- und Life-Coaching mit Tiefgang.

Ulrich und Renate Dehner
ManagerSeminare Verlag, 2016



INTROVISION

Die Kunst, ohne Stress zu leben

Ulrich und Renate Dehner
Kreuz Verlag, 2015



TA IM COACHING

Coachings professionalisieren mit Konzepten und Techniken aus der Transaktionsanalyse

Ulrich und Renate Dehner
ManagerSeminare Verlag, 2013



SCHLUSS MIT DIESEN SPIELCHEN

Manipulationen im Alltag erkennen und wirksam dagegen vorgehen

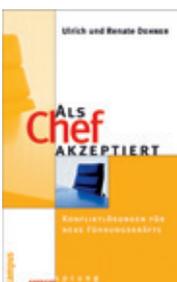
Ulrich und Renate Dehner
Campus Verlag, 2007



COACHING ALS FÜHRUNGSMITTEL

So fördern Sie Mitarbeiter in schwierigen Situationen

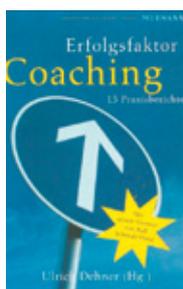
Ulrich und Renate Dehner
Campus Verlag, 2004



ALS CHEF AKZEPTIERT

Konfliktlösungen für neue Führungskräfte

Ulrich und Renate Dehner
Campus Verlag, 2001



ERFOLGSFAKTOR COACHING

15 Praxisberichte: Das hochkarätige Autorenteam zeigt unterschiedlichste Aspekte für erfolgreiches Coaching.

Ulrich Dehner (Hrsg.)
Murrmann, 2004

TERMINE

COACHINGAUSBILDUNG

Berlin

10.03. – 12.03.2021 05.05. – 07.05.2021
 30.06. – 02.07.2021 15.09. – 17.09.2021
 24.11. – 26.11.2021 02.02. – 04.02.2022
 06.04. – 08.04.2022 22.06. – 24.06.2022
 31.08. – 02.09.2022

Konstanz

18.11. – 20.11.2020 20.01. – 22.01.2021
 24.03. – 26.03.2021 09.06. – 11.06.2021
 25.08. – 27.08.2021 03.11. – 05.11.2021
 12.01. – 14.01.2022 16.03. – 18.03.2022
 18.05. – 20.05.2022

Online

09.12. – 11.12.2020 17.02. – 19.02.2021
 21.04. – 23.04.2021 16.06. – 18.06.2021
 01.09. – 03.09.2021 17.11. – 19.11.2021
 26.01. – 28.01.2022 30.03. – 01.04.2022
 01.06. – 03.06.2022

INTROVISION-COACHING. FÜR COACHES

Berlin

06.05. – 07.05.2021 28.06. – 29.06.2021
 09.09. – 10.09.2021

Konstanz

26.11. – 27.11.2020 01.02. – 02.02.2021
 29.04. – 30.04.2021

SUPERVISION. FÜR COACHES

Berlin

Derzeit noch keine Termine für Berlin

Konstanz

Derzeit noch keine Termine für Konstanz

TRANSAKTIONSANALYSE. FÜR COACHES

Berlin

Derzeit noch keine Termine für Berlin

Konstanz

07.05. – 08.05.2020 25.06. – 26.06.2020

ACT - COACHINGTOOLS. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Berlin

04.11. – 25.11.2020 26.01. – 27.01.2021
 23.03. – 24.03.2021 01.06. – 02.06.2021

Konstanz

13.10. – 14.10.2020 08.12. – 09.12.2020
 16.02. – 17.02.2021 20.04. – 21.04.2021

BERATUNGSTOOLS. FÜR PERSONALER

Berlin

09.02. – 10.02.2021

Konstanz

Derzeit noch keine Termine für Konstanz

KONTAKT

dehner academy GmbH - Konstanz
Theodor-Heuss-Str. 36
78467 Konstanz
T +49. 7531. 942 008-0
F +49. 7531. 942 008-99

info@dehner.academy

dehner academy GmbH - Berlin
Brunnenstr. 152
10115 Berlin
T +49. 30. 473 752-31
F +49. 30. 473 752-41

www.dehner.academy

Ab jetzt sind wir auch in der Schweiz für Sie telefonisch erreichbar:

T +41. 52. 588 02 92