

Menschen aufschließen, Gespräche führen, stressfrei und kompetent

Workshop für Apotheken



Kontakt und Kommunikation zählt - schneller interdisziplinärer Austausch mit Arztpraxen, heilberufliche Beratung der Kunden mit dem richtigen Mix von Laien- und Expertensprache und ein gutes Miteinander im Apothekerteam!

Manchmal gibt es Konflikte oder Missverständnisse, manchmal ist Stress im Spiel!

Im Workshop erleben und erfahren Sie, wie Sie mit unterschiedlichsten Persönlichkeiten gekonnt und gelingend kommunizieren, damit auch schwierige Gespräche gelingen.



Spannend:

Unsere Persönlichkeit prägt, wie wir auf die Welt zugehen, unsere Art zu kommunizieren, unsere Motivation und unser Verhalten unter Stress.

Faszinierend ist, dass jeder Mensch im Gespräch viel von seiner Persönlichkeit zeigt. Wenn Sie diese Signale und Verhaltensweisen entschlüsseln, erhalten Sie wichtige Hinweise auf Persönlichkeit und Kommunikationspräferenzen Ihres Gegenübers.

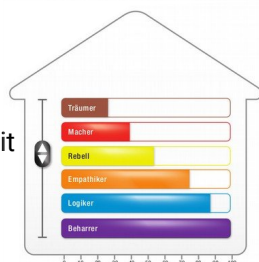
Sie erkennen und verstehen die Besonderheiten, die Menschen zeigen und können verschiedenste Persönlichkeiten individuell passend ansprechen, für das Gespräch aufschließen und auch aus dem Stress holen. So gestalten Sie jeden Kommunikationsprozess agil, authentisch, bewusst und erfolgreich!

Wir nutzen dafür das



Themen

- die eigene Persönlichkeitsarchitektur und was mich auszeichnet
- nonverbale Kommunikation verstehen und nutzen
- Szenario Apotheke: Kommunikationsprozesse mit verschiedenen Persönlichkeitstypen positiv gestalten
- besserer Umgang mit stressigen Situationen
- Handwerkszeug für konstruktive Kommunikation



Das 2 plus 1 Konzept für Nachhaltigkeit

Sie bekommen Ihr individuelles **Persönlichkeitsprofil** und nutzen es als persönliches Reflexionsinstrument.

Teil 1: 2-Tages-Training, um Persönlichkeiten schnell einzuschätzen, situativ gelingend zu kommunizieren und Stresssituationen zu deeskalieren. Und Sie erleben, wie Sie Stress abbauen, Energie zurückgewinnen und Ihre „Batterien“ aufladen.



4-6 Wochen raus in die Praxis, um das Gelernte anzuwenden und erste Erfahrungen zu sammeln.

Teil 2: ein Praxistag zum Vertiefen, Erfahrungen austauschen und zum Trainieren anhand konkreter Beispiele aus dem Apothekenalltag!

Wie wird trainiert?

In unseren Trainings wird die Vielseitigkeit unterschiedlicher Persönlichkeiten und individuelles Verhalten "live" erlebt. Teilnehmer interagieren mit verschiedenen Temperamenten und bekommen unmittelbares Feedback zur Wirksamkeit. Wir machen mit Ihnen zusammen Ihre Apothekenarbeit lebendig!

Was sagen unsere Apotheker-Kunden?

„Höchste Wirksamkeit, ob Verbesserung in Beziehungen zu Mitarbeitern und Kollegen oder Kunden, für Führung und Team! Beeindruckend, wie schnell und unmittelbar es anwendbar ist – gerade für uns Apotheker im Spagat von Heilberuf und Kaufmann. So finde ich schneller eine Ebene, um mit unterschiedlichsten Menschen erfolgreich zu kommunizieren. Spannend und zugleich sehr informativ! Sehr empfehlenswert“

M.H., Niedergelassener Apotheker, 20 Mitarbeiter

Interesse an Alternativen für Ihre Branche?
Tages-Workshops? Blended Learning?
Sprechen Sie uns an!

Dr. UB Nachbaur & Dipl.-Ing. F. Schöfisch

key4C

Haldenbrunnenweg 9
70771 Leinfelden-Echterdingen
Germany
Tel. +49 . 7 11 . 933 00 635
info@key4c.com · key4c.com/pcm

key4C coaching
training
consulting
clarity courage commitment change