

Methodik:

Die Seminare bieten Ihnen eine gelungene Kombination aus Praxis und Theorie. Die Lerninhalte werden praktisch erfahren, in der Gruppe reflektiert und nutzbar gemacht und schließlich um fundierte, aktuelle Erkenntnisse erweitert. Das ermöglicht Ihnen einen hohen Nutzentransfer in Ihre Praxis. Lernanker und Fotoprotokoll unterstützen zusätzlich den Lerntransfer in den Alltag. Dabei ist mir die Zeit wichtig, sowohl die einzelnen Seminar- und Lerninhalte im Detail zu betrachten und zu üben als auch den Überblick über den Gesamtkontext zu bewahren und den Bezug zu Ihren persönlichen Anwendungsfeldern herzustellen. Die maximale Teilnehmerzahl für die Seminare liegt daher bei max. 12 Teilnehmern, um parallel zur Gruppenlernerfahrung die individuelle Begleitung des Einzelnen zu gewährleisten.

Seminarinhalte:

Dieses zweitägige Training ist der Einstieg in das Thema „Gesundheitsgespräche nutzbringend führen“. Sie beschäftigen sich intensiv mit gelungenem Selbst- und Verhaltensmanagement, mit dem Ausbau ihrer kommunikativen Kompetenzen und der Bewusstheit der persönlichen Wirkung und der Notwendigkeit von dem Thema „Gesundheit“ in der eigenen Wahrnehmung und in der Kundenbetreuung. Erweitert werden die Inhalte zum Thema Umgang mit Stress und anderen Belastungsfaktoren und der offene Austausch mit Kolleg*innen.

Ziel: Bewusstheit, Klarheit und Verständnis für Gesundheitsgespräche

Inhalte:

- Gesundheitsgespräche nutzbringend führen:
 - Was heißt Gesundheitsgespräche nutzbringend führen?
 - Rollenverständnis, persönliche Haltung
 - Selbstverantwortung
 - Ebenen der Veränderung
 - 5 Wolken
 - Antreiber
 - Was treibt mich an?
 - Kommunikation
 - 4 Seiten einer Nachricht (Selbstoffenbarung)
 - Arbeit mit Werten
 - persönliche- und Kundenwerte, ihre Wechselwirkungen und Bedeutung für Kommunikation und soziale Beziehungen
 - Emotionale Gesprächskompetenz:
 - Zusammenhang Bedürfnisse - Emotionen - Werte

