

Transaktionsanalyse in Führung und Verkauf

Ziel:

Dieses Training gibt Ihnen Einblick in die zwischenmenschlichen Aktionen in der Kommunikation. Warum verhalten sich Menschen wie zueinander? Was passiert eigentlich in der Kommunikation? Wie kommt es zu Interaktionen und zu Missverständnissen?

In Übungen erleben Sie die Ich-Funktionen der Transaktionsanalyse (TA): Eltern-Ich, Kind-Ich und Erwachsenen-Ich. Sie lernen die menschlichen „Antreiber“ kennen und wie Sie diese nutzen können. Sie erhalten einen praktischen Überblick zu den „Spielen der Erwachsenen“ und dem Drama-Dreieck – und entwickeln Methoden, um Spielen eine gelungene Wendung geben zu können. Mit diesem Wissen erkennen Sie bei sich selbst, bei Ihren Mitarbeitenden, in Ihrem Team oder bei Ihren Kunden „Spiele“ und können wirksam und wertschätzend steuern.

Zielgruppe:

Projekt- u. Teamleitung, Fach- und Führungskräfte im Vertrieb, Personalentwickler*innen

Inhalte:

- Die drei „Hunger“ des Menschen
- Die Struktur der Ich-Zustände
- Die Funktionsanalyse der Ich-Zustände
- Die Antreiber
- Das Drama-Dreieck
- Typische „Büro-Spiele“
- Der Ausstieg aus den Spielen
- Die Lösungsorientierung
- Führungsstile - auch im Verkauf
- Selbstanalyse
- Fallbesprechungen

Methoden: Vortrag, praxisbezogene Übungen, Selbstanalyse, ausführliches Skript

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 8 Personen