

Volker Brose

Trainer und Berater BDVT



Volker Brose arbeitet seit über 17 Jahren als Trainer und Berater mit den Schwerpunkten Führung, Kommunikation und Lernprozess-Management. Mit dem Anspruch an ein ausgewogenes Zusammenwirken von methodisch - didaktischer und fachlicher Kompetenz, betriebswirtschaftlichem Nutzen und betrieblichem Praxisbezug arbeitet er konsequent ziel- und ergebnisorientiert an der Schnittstelle zwischen Organisationen und den darin arbeitenden Menschen.

In den Trainings, Workshops und Coachings geht es darum, auf verständliche und praxisbezogene Weise gemeinsame Potentiale zu erschließen und individuell nutzbar zu machen. Wertschöpfung entsteht dabei für das Unternehmen und die dort arbeitenden Menschen gleichermaßen, denn nur so lassen sich aus der stetigen Bewegung und Veränderung heraus dauerhaft Erfolge absichern.



Büro für Kommunikationsberatung

Lichtenbergplatz 2
30449 Hannover



Kontakte

| | |
|---------|--------------------|
| Telefon | (05 11) 55 81 01 |
| Fax | (05 11) 55 81 02 |
| Funk | (01 71) 8 61 85 71 |
| Mail | Info@vbc-online.de |

www.vbc-online.de

Büro für Kommunikationsberatung und Gesprächsunterstützung



ver^{er}stehen
überzeugen
und ge^{er}stalten





Im Gespräch entscheidet sich unser Erfolg

Wir verbringen einen großen Teil des Tages mit Kommunikation. Im persönlichen Kontakt vermitteln wir Ideen, Vorstellungen und Erwartungen, verhandeln über Aufträge und Konditionen, geben Anweisungen und versuchen durch Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit erfolgreich zu sein.

Professionell gestaltete schriftliche Angebote, Arbeitsunterlagen und Werbematerialien sind dabei wichtige Helfer und Türöffner, die Entscheidungen fallen aber in der persönlichen Verhandlung. Fehlendes Verhandlungsgeschick oder mangelnde Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit kosten häufig nicht nur viel Geld und Zeit, sondern verhindern sogar die Chance, den Beweis für die eigene Leistungsfähigkeit antreten zu können.

Es reicht nicht aus selbst zu wissen, wie überzeugend und gut die eigene Lösung ist, der/die VerhandlungspartnerIn muss es erkennen. Aber wer soll es ihm/ihr vermitteln - wenn nicht wir selbst!

Grundlage hierfür ist kommunikative Kompetenz. Sie entsteht aus Erfahrung, dem Verständnis für die Gesetzmäßigkeiten menschlichen Verhaltens und der Beherrschung situationsangemessener Handlungsmuster.

Ständige kritische Überprüfung des eigenen Handelns und die Bereitschaft, seine kommunikative Kompetenz stetig zu steigern, bilden die Voraussetzung für dauerhaften geschäftlichen und persönlichen Erfolg.



Gesprächssituationen verstehen und gestalten

KommunikationspartnerInnen folgen in ihrem Handeln klaren Regeln, Konventionen und Mustern. Ausgangspunkt für die Verbesserung des eigenen Gesprächserfolges ist daher das Verstehen und Einbeziehen der jeweiligen Handlungsmuster, Intentionen und Strategien aller Beteiligten und die Schaffung erfolgsorientierter Gesprächssituationen.

- Die Voraussetzungen für den eigenen Gesprächserfolg
- Grundsätzliche Zusammenhänge und Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation kennen und verstehen
- Handlungsmuster, Intentionen und Strategien der GesprächspartnerInnen erkennen und analysieren
- Gesprächssituationen schnell erkennen, einschätzen und einordnen
- Gesprächssituationen zielgerichtet verändern und gestalten
- Strukturierte Gesprächsabläufe für wiederkehrende Gesprächssituationen erarbeiten und sicher beherrschen
- Konflikte rechtzeitig erkennen und auflösen
- Das eigene Gesprächsverhalten erkennen, kritisch reflektieren und bewerten
- Eigene Gesprächsstrategien entwickeln



Individuelle Beratung und Unterstützung

Ausgangspunkte für eine individuelle Beratung oder Gesprächsunterstützung können sowohl immer wieder auftretende Schwierigkeiten in bestimmten Gesprächssituationen mit KundInnen, GeschäftspartnerInnen oder MitarbeiterInnen als auch der Wunsch nach allgemeiner Verbesserung der eigenen kommunikativen Kompetenz sein. Wir bieten hierzu

- Individuelle Unterstützung in Form von
 - Einzelgesprächen
 - Dauerhafter Begleitung im Rahmen eines Einzel-Coachings
 - Analyse des individuellen Kommunikationsverhaltens
 - Erarbeitung individueller Kommunikationsstrategien
- Schulungen und Trainings für MitarbeiterInnen und Führungskräfte
- Analyse und Entwicklung innerbetrieblicher Kommunikationsabläufe und -strukturen
- Konzepte zur internen Kommunikationsstrategie
- Erarbeitung und Implementierung strukturierter Gesprächsabläufe für wiederkehrende Gesprächssituationen mit MitarbeiterInnen, KundInnen, PartnerInnen sowie Auswahlgespräche

Die Gespräche können vor Ort oder auf Wunsch auch vertraulich in unseren oder neutralen Räumen stattfinden.