

Meine Vorträge und Seminare auf einen Blick

Als Trainer, Coach und Berater habe ich mich auf die Themengebiete **Emotionale Kompetenzen**, **Entscheidungen** und **Umgang mit der Zeit** spezialisiert. Diese Themengebiete verbinden die meines Erachtens heutzutage wichtigsten Fähigkeiten eines emotional-kompetenten Menschen. Sie verzahnen auf der Basis einer gesunden Selbst- und Menschenkenntnis die innere Fähigkeit selbstsicheren und verantwortungsbewussten Entscheidens mit der Fähigkeit eines sinnvollen Umgangs mit der von außen einwirkenden Zeit.



Emotionale Kompetenzen stellen für mich die Basis aller Kompetenzen überhaupt dar. Im einzelnen fördert ...

- die Selbstwahrnehmung die Wahrnehmung der eigenen Emotionen, die Kenntnis eigener Stärken und Schwächen,
- die Selbstregulierung und Selbstkontrolle fördert die Möglichkeit, in Entscheidungen einen Schritt zurückzutreten, um den Überblick zu behalten.
- die Selbstmotivation fördert die Fähigkeit, sich selbst anzutreiben, Engagement und Initiative zu zeigen.
- Empathie fördert die Fähigkeit, andere zu verstehen.

Entscheidungskompetenzen werden immer wichtiger, da ...

- Mitarbeiter heutzutage mehr und mehr Verantwortungsbefugnisse bekommen, diese jedoch aufgrund vorhandener Strukturen oder auch nicht vorhandener Fähigkeiten noch zu wenig nutzen (Stichwort: Der Unternehmer im Unternehmen).
- Entscheidungen in Unternehmen immer mehr auch von Nichtwissen und mangelnden (oder zu vielen bzw. verwirrenden) Informationen abhängen.
- Entscheidungen heutzutage oftmals weitreichende Folgen haben (Umweltkatastrophen, Finanzkrisen), andererseits jedoch immer schneller getroffen werden müssen.

Zeitkompetenzen werden ebenso immer wichtiger, da ...

- die Qualität deutscher Produkte und Dienstleistungen in Zukunft eher noch mehr zunimmt (im Vergleich zu Billigprodukten aus anderen Ländern) und damit auch der Anspruch an hohe Leistungen (in wenig Zeit) steigt. Dies muss jedoch kein Widerspruch sein.

- die Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit immer fließender werden (Stichwort: Telearbeit).
- moderne Eltern, aber auch andere Mitarbeiter Beruf, Familie und Freizeit in Zukunft noch stärker vereinbaren wollen.
- Zeit der Faktor schlechthin ist für ein effektives und effizientes arbeiten, als auch für einen stressfreien Umgang mit Anforderungen und Herausforderungen.

Alle Themen halte ich als interaktive Impuls-Vorträge mit einer Dauer von zwei bis vier Stunden bis zu einem speziell für Sie designten Mehr-Tages-Seminar.

I. Emotionale Kompetenzen

Mit emotionaler Kompetenz Kunden gewinnen, verstehen und halten

In vielerlei Situationen ist es enorm wichtig zu erkennen, was ein Kunde gerade denkt oder fühlt. Denn wenn Sie dies auch nur im Ansatz bemerken und ansprechen, bauen Sie eine Bindung zu Ihren Kunden auf. Eine gute Bindung bzw. Beziehung zu Kunden ist der wichtigste Baustein für einen weiteren positiven Gesprächsverlauf. In diesem Seminar arbeiten Sie an Ihrer Empathiefähigkeit und Selbstwahrnehmung. Sie lernen, Ihre Intuition, aber auch Mimiken und Körperhaltungen zu deuten, um Mitmenschen, Kunden oder Mitarbeiter besser zu verstehen.

II. Entscheider-Kompetenzen

Kompetent entscheiden – verantwortungsvoll handeln

Die wichtigste Voraussetzung, kompetent zu entscheiden und zu handeln, ist die Übernahme eines ganzheitlichen, sowohl individuellen, als auch systemischen Ansatzes in Problemlösungen und Entscheidungen. Dazu zählen in der Vorbereitung einer Entscheidung

- eine gute Kenntnis eigener sowie fremder Motive und Werte,
- ein effektiver Umgang mit Kreativität und Querdenken, als auch
- Ansätze systemisch-ökologisch-vernetzten analytischen Denkens.

In der Umsetzung der Entscheidung sind ferner wichtig:

- emotional-intuitive Zugänge sowie
- ein Arbeiten mit Heuristiken und anderen komplexitätsreduzierenden Methoden.

Neben einer theoretischen Einführung in diesen ganzheitlichen Ansatz sowie einem Einblick in typische Wahrnehmungs- und Urteilsfehler stehen praktische Übungen im Vordergrund, um durch simuliertes Probehandeln, Gruppen- und Einzelübungen sowohl die Fähigkeit zur Einzelentscheidung zu fördern als auch Gruppenentscheidungen nachhaltiger, effektiver und transparenter zu gestalten.

Dieses komplexe Seminar lässt sich auch mit verschiedenen Schwerpunkten, als Zyklus oder als Impulsvorträge buchen:

1. Souverän entscheiden in schwierigen Situationen – Emotionale Kompetenz und professionelle Intuition als Basisqualifikation im Leben – Emotionen zeigen uns, ob wir im Einklang mit uns sind oder ob etwas mit einer Situation nicht stimmt. Sie erfahren, woher Emotionen kommen und wie sie entstehen. Sie lernen zu deuten, was Ihnen Ihre Emotionen sagen wollen und bekommen so einen bewussteren Zugang zu sich und Ihrem Leben, um standhaftere Entscheidungen zu treffen. Ein wichtigerer Aspekt sind zudem Methoden des intuitiven Zugangs zu den eigenen Gefühlen sowie Methoden der Selbstkontrolle, um von Emotionen nicht überflutet zu werden. Ergänzt wird das Seminar durch den Umgang mit negativen Emotionen zur Unterstützung

Ihrer Selbstsicherheit.

2. Mit Querdenken auf neue Ideen kommen und alte Gewohnheiten überwinden – Neben wissenschaftlichen Einblicken in Prinzipien des Denkens werden im Seminar diverse Kreativitäts- und Querdenker-Methoden erprobt, um die Grenzen herkömmlichen Denkens zu sprengen und so oftmals vorhandene Muster und Denkschleifen hinter sich zu lassen. Die im Seminar entstehenden Ideen dienen der Entwicklung von Visionen, um Projekte, Produkte und Entscheidungen auf einen guten Weg zu bringen.

3. Persönlichkeitsentwicklung und Karriereplanung – Ziel des Seminars ist es, Ihr Gerüst aus Lebensmotiven, Bedürfnissen und Werten sichtbar zu machen, um damit langfristig und bewusst glücklich machende und erfolgreiche Planungen der eigenen Lebens- und Karrierelaufbahn vorzunehmen. Ein weiterer Schwerpunkt des Seminars kann auch in Richtung **Work Life Balance** gehen, in dem Sie lernen, Ihre verschiedenen Lebensbereiche gezielt zu versöhnen.

4. Vorurteile, Meme und Glaubenssätze – über den Sinn und Unsinn dessen, was unsere Entscheidungen prägt – Welche Vorurteile, virulente Themen (sogenannte Meme) und Glaubenssätze prägen unser Denken und so manche Entscheidungen. Woher kommen diese Glaubenssätze? Was davon macht Sinn und was nicht? Und was können Sie dagegen tun? Und schließlich: Wo liegt der Unterschied zwischen Intuition und Vorurteilen?

5. Teambildung und Teamentscheidungen

Funktionierende Teams sind etwas faszinierendes. Sie treffen bessere Entscheidungen und sind wesentlich effektiver als die einzelnen Mitglieder der Gruppe. Lernen Sie in diesem Seminar, was für ein besonderes Teammitglied Sie sind und wo Ihre Stärken und Schwächen liegen. Lernen Sie, wie Sie schnell und effizient im Team Entscheidungen treffen, aber auch wie Sie Konflikte erkennen, vermeiden und bearbeiten. Weitere mögliche Inhalte (je nach Dauer des Seminars): Harvard-Methode, Kommunikations-teufelskreise, Wertequadrat, systemisches Konsensieren, Fragetechniken, intra- und interpersonelle Konfliktherde, Denkhüte von deBono oder das kooperative Gen.

Neuromarketing-Impuls-Vorträge für Unternehmen

Die Motive und Bedürfnisse von Kunden erkennen und nutzen, Oder: Neuromarketing durch gezielte Motivansprache

Welche Motive prägen Ihre Kundschaft? Welche Bedürfnisse wollen Kunden durch Ihre Produkte oder Dienstleistungen erfüllt bekommen? Und wie können Sie genau diese Bedürfnisse durch sich selbst, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erfüllen?

Neben einem Einblick in das Gehirn Ihrer Kunden klärt Sie der Vortrag darüber auf, wie Sie dieses evolutionäre und neurobiologische Wissen geschickt einsetzen, um die Motive Ihrer Kunden gezielter anzusprechen sowie die Gehirn-Welten Ihrer Kollegen, Ihres Vorgesetzten oder von Freunden und Partnern besser zu verstehen. Dadurch lernen Sie, schneller verschiedene Typen von Kunden zu erkennen und so gezielter auf deren Interessen einzugehen.

Der Homo Ökonomikus hat abgedankt, oder: Kirk übernehmen Sie

Welche Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungsprinzipien prägen die Entscheidungen Ihrer Kunden? Warum entscheiden diese oft so "irrational"? Wie wirken sich Vergleiche auf Entscheidungen aus? Wie wird mit drohenden Verlusten, Ängsten und Stress umgegangen? Was bedeutet Priming und Framing? Und wie können Sie dieses Wissen nutzen, um Ihre Produkte cleverer und nachhaltiger zu verkaufen?

Nach dem Vortrag kennen Sie die wesentlichen Prinzipien menschlicher Entscheidungen, um daraus Ihre ganz persönlichen Schlüsse für Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu ziehen.

Neuromarketing-Kreativ-Workshops

Im Anschluss an diesen Wissensinput empfehle ich Ihnen Ihre neuen Erkenntnisse zeitnah im Rahmen von Workshops zur Umsetzung neuer Marketing-Strategien umzusetzen. Dabei greife ich auf meine reichhaltigen Erfahrungen als Entscheidungs- und Kreativitätstrainer zurück, um die Ergebnisse herauszukitzeln, die es wert sind, umgesetzt zu werden. Umfang und Anzahl der Workshops richten sich dabei an Ihren Interessen aus.

III. Selbst- und Zeitkompetenztraining

Wie Sie lernen, mit Ihrer Zeit kompetent(er) umzugehen – Ein Zeitkompetenztraining biete ich sowohl klassisch als Ein bis Zwei-Tages-Seminar (inklusive optionaler Online-Lernphase) an, als auch im Rahmen eines 8-wöchigen blended-Learning-Intensiv-Trainings, da der Umgang mit der Zeit bzw. Veränderungen dazu meist länger benötigen, als es durch eine kurze Wissensvermittlung möglich ist. Ein Selbst- und Zeitkompetenztraining besteht aus den vier Modulen Motive- und Ziele-Klärung, Entscheidungsfähigkeit und Prioritäten setzen, Planungs- und Arbeitsorganisation sowie dem Umgang mit Rhythmen zwischen einem leistungsstarken Flow und kreativen Pausen. Ich arbeite dazu mit der Lernplattform Moodle.

Das letzte Thema ist auch einzeln als Impuls-Vortrag buchbar:

Wie Sie lernen, Pausen kreativ zu nutzen und beruflichem Stress entgegenzuwirken – Wissenschaftliche Erkenntnisse beweisen, dass Menschen in Rhythmen leben. Indem Sie auf diese Rhythmen achten, leisten Sie nicht nur einen wichtigen Beitrag zu Ihrer persönlichen Lebensbalance und Stressreduktion, sondern auch – mit einem ruhigen Gewissen – einen effektiven Beitrag zu Ihrer persönlichen Kreativität und Entscheidungsfähigkeit.

Zusätzlich zum Thema Stress:

Umgang mit Stress aus neurobiologischer Sicht – Der interaktive Vortrag beleuchtet anhand theoretischen Inputs und gezielter Freiraum-Übungen, wie sich Stress im Gehirn auswirkt und wie Sie wieder genügend Distanz gewinnen, um produktiv mit Stress umzugehen.

Preise auf Anfrage

Michael Hübler

Diplom-Pädagoge (Univ.), Sozialmanager, Focusing-Berater (DAF Würzburg) und Systemischer Berater (Würzburger Institut für systemisches Denken und Handeln)

Trainer, Coach und Organisationsberater

Cadolzburgerstr. 34

90766 Fürth