



Prof. Dr. Marc Solga

Der Leiter der Arbeitsgruppe Kompetenz- & Personalentwicklung an der Fakultät für Psychologie der Ruhr-Uni forscht u.a. zur Effektivität von Überzeugungstechniken. Er arbeitet seit 2001 auch als Trainer, systemischer Coach und Organisationsberater.



MBA Thorsten Halm

Der Coach und Berater für Betriebsräte ist Studienleiter des Betriebsräte-Studiums „VeränderungsManagement“ an der Ruhr-Uni in Bochum und veranstaltet den Bonner BetriebsräteTag.

Weitere Infos www.ueberzeugungskompetenz.de

Anmeldung anmeldung@m5-consulting.de

Termine 9./10. Juli oder 5./6. November 2009

Preis EUR 950,- (zzgl. 19 % MwSt.)
Teilnehmerunterlagen und Tagungs-Verpflegung während der Workshops sind inbegriffen. Unterkunft ist exklusive.

§ 37.6 BetrVG Die in diesem Workshop vermittelten Kenntnisse und Fertigkeiten können für Sie als Betriebsrat im Sinne des §37 Abs. 6 BetrVG erforderlich sein.

Ort Campus der Ruhr-Universität Bochum

[m]⁵ – consulting

Kompetenz in Mitbestimmung

[m]5-consulting

Lyngsbergstr. 103
D-53177 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 9437790-0

info@m5-consulting.de
www.m5-consulting.de

bilden



beraten



tagen



Überzeugungskompetenz

[m]⁵ – consulting

Kompetenz in Mitbestimmung

Wer gestalten will,
muss überzeugen können!



Investieren Sie in Ihre
Schlüsselkompetenz und
profitieren Sie von neuesten
wissenschaftlichen Erkenntnissen



➤ Eigene Überzeugungskompetenz einschätzen

Sie analysieren die eigene Überzeugungskompetenz mithilfe eines Fragebogens und lernen das Konzept der Überzeugungskompetenz kennen.

➤ Überzeugungskompetenzen erkennen

Sie entdecken und analysieren in welchen Situationen Sie bereits heute in Ihrem beruflichen Alltag erfolgreich Überzeugungskompetenzen anwenden.

➤ Wahrnehmungsfähigkeit sensibilisieren

Sie schulen ihre Wahrnehmungsfähigkeit für die Bedürfnisse und Interessen der Interaktionspartner.

➤ Aktives Überzeugen verbessern

Sie optimieren den aktiven Gebrauch zentraler und effektiver Überzeugungstechniken.

➤ Erlebte Aufrichtigkeit sichern

Sie setzen sich aktiv und kritisch mit dem Thema der wahrgenommenen Aufrichtigkeit (Wahrhaftigkeit vs. Wirkungsbewusstsein) auseinander und erhalten Handlungsanregungen.

➤ Netzwerkfähigkeit verbessern

Sie verbessern Ihre Fähigkeit Beziehungs- und Überzeugungsnetzwerken zu pflegen und auszubauen.

Sie analysieren die eigene Überzeugungskompetenz mithilfe eines Fragebogens und lernen das Konzept der Überzeugungskompetenz kennen.

„Wer gestalten will, muss überzeugen können!“

Im Unternehmen treffen häufig konkurrierende Interessen aufeinander. Betriebsräte/-innen wollen & müssen Mitarbeiterinteressen durchsetzen, in Verhandlungen überzeugen, Veränderungen mitgestalten, Netzwerke pflegen und nicht zuletzt immer wieder demokratische Mehrheiten sichern. Entscheidend hierfür ist die Fähigkeit, Menschen zu überzeugen. Warum gelingt das einigen besser als anderen? Der entscheidende Unterschied: Überzeugungskompetenz!

Überzeugungskompetenz ist lernbar

- Wahrnehmungsfähigkeit ➤ sich in andere Personen einfühlen
- Aktives Überzeugen ➤ erfolgversprechende Überzeugungstechniken flexibel, zielgerichtet und der jeweiligen Situation angemessen einsetzen
- Erlebte Aufrichtigkeit ➤ in der sozialen Interaktion authentisch und vertrauenswürdig wirken
- Netzwerkfähigkeit ➤ Netzwerke pflegen und für Überzeugungsziele aktivieren

