

Trainingsinhalte für ihre jüngsten Arbeitnehmer und Lehrlinge



Stressbewältigung: „Healthy Mind Toolkit“©

Eigenverantwortung und selbstbestimmtes Handeln im Arbeitsalltag schaffen Selbstvertrauen und ein besseres Lebensgefühl, damit steigen die Motivation und Lebensqualität. Ein Methodenkoffer zur Stressbewältigung.



Erfolg: „Kopf hoch! Das Vorwärtsprinzip“ ©

Persönlichkeit verkauft! Lehrlinge lernen Erfolgsrezepte in schwierigen Zeiten umzusetzen. Motivation und mentale Stärke hängen von der Macht der Gedanken ab. Lernen vom Spitzensport: Lehrlinge lernen ihr eigenes Erfolgsrezept kennen, um ihre Leistungsfähigkeit im Betrieb zu steigern.



„Questioning - Key to success“©

Wer fragt, gewinnt. Kennenlernen unterschiedlicher Fragetechniken im Umgang mit dem Kunden. Mit Interesse, Respekt und Methode selbstverständlich und effizient mit Kunden kommunizieren.



„Lehrling mit Stil“©

Gutes Benehmen was bedeutet das genau? Meine Wirkung auf Andere. Vom Haarschnitt, sauberer Kleidung, Tischmanieren und entsprechender Ausdrucksweise. Verbal und Non-verbal. Pubertät bot Reibungsflächen im „Anders sein“, heute findet sie oft still im „in sich sein“ statt. Wirkungsvolle Übungen überzeugen spielerisch und führen zu stilgerechtem Geschmack!



„Achtsam zum Teampartner“©

Achtsamkeit ist hier das Credo! Wer achtsam mit sich selbst ist, kann auch achtsam mit Anderen sein. Das Bewusstsein schaffen dafür, dass jedes Teammitglied wertvoll für den Prozess im Team ist und damit das Ergebnis für das Unternehmen positiv beeinflusst.



„Telefontraining: Magie der Sprache I“ ©

Auf Basis allgemeiner Kommunikationsgrundlagen mit Schwerpunkt Sprache werden Tipps und Tricks für einen guten Start ins Telefonat trainiert. Eine einheitliche Telefonkultur nach Unternehmensvorgabe wird integriert und trainiert, zusätzliche Serviceleistungen sowie Beschwerdemanagement ebenso.



„Verkaufstraining: Magie der Sprache II“ ©

Worte können einschränken aber auch Blickwinkel eröffnen. Junge Mitarbeiter lernen wie man sprachliche Muster im Verkaufsgespräch erkennt und Einwände in nützliche Argumente verwandelt. Im richtigen Augenblick das Richtige sagen, innere Hemmungen ablegen, Interesse, Manieren, freundliches und kompetentes Auftreten zeigen. Lösungsorientiert mit Reklamationen umgehen.



Überzeugend Präsentieren© (3. LJ)

Sich selbst und relevante Themen gut präsentieren zu können und sich auch schwierigen Situationen behaupten können, stärken vorhandener Kommunikationsfähigkeiten, wissenswertes zum Thema Rhetorik, die Stimme ein machtvolle Instrument, ansprechender Einsatz neuer Medien, Redepannen und Lampenfieber erfolgreich meistern, Videotraining mit Personen aus Schauspiel, Kunst und Wirtschaft.



„Potentialentfaltung: Mit Zuversicht zum Erfolg“© (3.LJ)

Wir brauchen Gemeinschaften, deren Mitglieder einander einladen, ermutigen und inspirieren, über sich hinauswachsen (Gerald Hüther). Ein moderiertes Karrieregespräch sichert Nachhaltigkeit und langfristigen Verbleib der „High Potentials“ im Unternehmen.



„Konfliktmanagement: Connected Challenge“ ©

Konfliktlösungsstrategien – für innere und äußere Konflikte, in Verbindung bleiben mit sich selbst. Ziel ist, dass die TN künftig noch besser einen inneren oder äußeren Konflikt erkennen und lösungsorientierte Kommunikation anwenden können. Der Seminartag endet mit selbsterarbeiteten Empfehlungen in Form von Leitsätzen und Werten, wie das Unternehmen in Zukunft mit Konflikten umgehen will.



„Motivation: Begeisterung am eigenen Tun“©

Herausfinden der eigenen Motivationsstrategien und diese bewusst und jederzeit einsetzen lernen. Selbstmotivation durch positives Denken, Lebensmotive und Einstellungen beeinflussen unser Handeln. Zeitmanagementmethoden, Zeitfallen, Eigenverantwortung.



„Verbesserung der Sehkraft: Blick in die Zukunft“ ©

Bei der Generation Selfie stellen wir eine Zunahme von Kurzsichtigkeit als Folge intensiver Smartphone-Nutzung fest. Die Konzentration lässt aufgrund der Verschlechterung des Sehvermögens nach, basierend auf einer geringeren Gehirnaktivität. Konzentrationsübungen, Augen- und Gehirntraining wirken dieser Entwicklung aktiv entgegen. Tipps und Tricks zur Erhaltung und Verbesserung der Sehkraft trotz Smartphone und Bildschirmarbeit.



„Sucht: Merkmale, Trends & Schutz“©

Droge als Ersatz für Glück und Zufriedenheit, als vermeintliche Bewältigungsstrategie von Ängsten; Droge als Substanz oder als Verhaltensweise in Sozialen Medien. Das „Glück“ hat viele Namen. Junge Mitarbeiter reflektieren über ihr eigenes Suchtpotential und lernen Strategien zur persönlichen Suchtprävention kennen. (Gebrauch - Missbrauch - Sucht, Förderung von Schutzfaktoren, der digitale Fußabdruck - das Internet vergisst nicht, Online Selbstdarstellung bis Cyber Mobbing)



Kommunikation und Kunden Teil I

Dabei steht der Selbstwert als Basis guter Kommunikation im Mittelpunkt. Steigerung des eigenen Selbstwertes, Einschränkungen erkennen und loslassen, Selbst-Fremdbildanalyse, Mentaltraining und Übungen für nachhaltige Verbesserung. (Erarbeitung eines individuellen Stufenplans zur eigenen Selbstwertsteigerung)



Kommunikation und Kunden Teil II

Neben der Persönlichkeitsentwicklung (Themen wie Weltoffenheit, Stressbewältigung, Selbstmotivation) wird wissenswertes zum Thema Rhetorik vermittelt, die Stimme ein machtvolles Instrument und überzeugendes Präsentieren, Verkaufsgesprächstraining, Konfliktgespräche gekonnt führen

Trainingsinhalte für ihre Ausbilder und künftigen Role Models



„Gesund Führen: Achtsamkeitstraining für Führung mit mehr Kraft“©

Dieses Angebot richtet sich an alle Führungskräfte und bietet Achtsamkeitsübungen sowie Wege zur Stressbewältigung und gibt Anleitung, wie man seine persönliche Energiebilanz erkennt, mentale Stärke aufbaut und sein Team ressourcenorientiert führt.



„Führungsaufgabe als Persönlichkeitsentwicklung: Manager der Emotionen“©

Alle Ausbilder werden zum Thema „Situatives Führen“ geschult. Schwerpunkt dabei ist einerseits die Mitarbeitertypologie, Nähe - Distanz, wertschätzendes Führungsverhalten, Weitertragen der Unternehmenswerte trotz örtlicher Distanz zur Zentrale. (inkl. Zeitmanagement, Stressbewältigung in schwierigen Situationen Ruhe bewahren, Multitasking, Kommunikation auf Augenhöhe, etc.)

Das Institut

Gesunde Kommunikation mit sich selbst und anderen steht im Zentrum des Instituts JA DU HAST RECHT. Wir freuen uns über Ihr Interesse an den neuen Angeboten und stehen für [Anfragen und Buchungen](#) unter m: [0699 11 80 45 49](tel:069911804549), [Katharina Bernthaler](mailto:Katharina.Bernthaler@jaduhastrecht.at) gerne zur Verfügung.

Katharina Bernthaler und ihr Team arbeiten erfolgs- und lösungsorientiert mit Kompetenzen in den Bereichen Beratung, Training, Coaching und Mediation. Angeboten werden Lehrlingstrainings, Teamtrainings, Mediation, Trainings zur Stärkung von Selbst- und Sozialkompetenz, Stressreduktion und Achtsamkeitstrainings in Betrieben. Einzelberatungen konzentrieren sich auf individuelle Potentialentfaltung, Kompetenzentwicklung und Konfliktmoderation. Dabei werden Erkenntnisse der Gehirnforschung in der Praxis angewendet.