

Seminarangebot

egal ob Inhouse/extern/online
für jeden das passende, maßgeschneiderte Angebot



Auf den folgenden Seiten findest du:

1. Das Trainer-Profil von mir
2. ein potientiellles Konzept eines 1-Tagesseminar
 - als Beispiel
 - Je Unternehmen wird der Seminar-Inhalt besprochen.
 - es wird auch offene Seminare/Workshops geben, dafür folge mir einfach auf LinkedIn, WhatsApp und Instagram.
3. Anfrageformular



Patrick Ullrich – Kommunikation ist mein Handwerk

Kommunikationstrainer und Mindset-Coach



Mein Angebot als Trainer für Institutionen und Inhouse-Trainings bei dir im Unternehmen

- Kommunikationstraining
 - o Harvard-Prinzip, verstehen und richtig einsetzen
 - o Meta-Modell der Sprache (von der Oberflächenstruktur zur Tiefenstruktur)
 - o Milton-Modell der Sprache (sprich direkt mit dem Unterbewusstsein)
 - o Die NLP-Vorannahmen – Eine Einführung ins NLP
 - o u.v.m.
- Mindset-Training
 - o Individualpsychologie nach Adler
 - o Meta-Programme (sich selbst und andere besser verstehen)
 - o Glaubenssätze prüfen (Nutze den Öko-Check für mehr Effektivität in deinem Verhalten)
 - o Die NLP-Vorannahmen – Eine Einführung ins NLP
 - o Entscheidungen schnell und einfach treffen
 - o u.v.m.
- Selbstmanagement-Training
 - o das eigene Wertesystem erkunden/kennenlernen und Prioritäten setzen
 - o Ziele richtig definieren und erreichen
 - o Entscheidungen schnell und einfach treffen
 - o u.v.m.

Meine Qualifikationen und Erfahrungen:

- 15 Jahre Erfahrung in Vertrieb
- Fachkaufmann für Vertriebsmanagement (IHK-zertifiziert)
- NLP Coach (zertifiziert von der Society of NLP)
- NLP Master (zertifiziert von der Society of NLP)
- NLP Practitioner (zertifiziert von der Society of NLP)

<https://patrick-ullrich.de> // 0171 268 24 14 // patrick@patrick-ullrich.de



Beispielkonzept eines Ein-Tages-Inhouse-Seminars:

Kommunikation ist ein Handwerk

Innere und äußere Wirkung der richtigen Kommunikation

„Wir können nicht nicht kommunizieren“, erkannte schon Paul Watzlawick. Und in vielen Situationen ist kommunizieren gleichzusetzen mit verkaufen. Ob als Elternteil das gesunde Essen an unsere Kinder oder als Bewerber die eigenen Fähigkeiten an den potentiellen Arbeitgeber. Wir kommunizieren/verkaufen immer.

Das Ziel dieses Ein-Tages-Seminars ist, mehr Bewusstsein zu entwickeln. Mehr Bewusstsein über die Absicht unseres Verhaltens (nonverbale und verbale Kommunikation). Mehr Bewusstsein über unsere Mitmenschen und deren Verhalten. Mehr Bewusstsein, wie wir mit uns und mit anderen kommunizieren. Sich mehr und mehr Selbst-Bewusst-Sein.

Kernthemen:

Kommunikation nach außen

Das Harvard Konzept verstehen und richtig einsetzen // Grundsätze der Kommunikation mit den NLP-Vorannahmen // Mitmenschen besser verstehen mit den Meta-Programmen // Mindset für zwischenmenschliche Beziehungen

Kommunikation mit uns selbst

Ziele erreichen mit der passenden Werte-Hierarchie // Den eigenen Autopiloten und die eigenen Potentiale erkennen mit den Meta-Programmen // Sinneswahrnehmung richtig nutzen // Eigenes Mindset für zwischenmenschliche Beziehungen

Zielgruppe: (m/w/d) vertriebsaktive Stelleninhaber, Führungskräfte, Selbstständige und alle, die gerne besser und respektvoller mit sich und mit anderen kommunizieren möchten.

Dozent: Patrick Ullrich – Kommunikation ist mein Handwerk

Kommunikationstrainer und Mindset-Coach, NLP-Coach bei der Society of NLP



Tagesablauf

09.00 Uhr Beginn des Seminar // Vorstellungsrunde

Der Trainer stellt sich und den bevorstehenden Tag vor.

Die Teilnehmer stellen sich und ihre Erwartungen/Ziele für diesen Tag vor.

Interaktiv mit den Teilnehmern

Grundlagen Kommunikation nach außen

09.30 Uhr Das Harvard Konzept // Definition Kommunikation //

Die fünf Prinzipien des Harvards Konzeptes besprechen und praxistaugliche Ansätze erarbeiten lassen.

1. Unterscheide zwischen dem Verhandlungsgegenstand einerseits und der Beziehung zwischen den Verhandlungspartnern andererseits
2. Konzentriere dich nicht auf Positionen, sondern auf die dahinterliegenden Interessen.
3. Entwickle zuerst möglichst viele Optionen, bewerte und entscheide später.
4. Ziehe allgemeingültige Normen und Grundsätze als objektive Entscheidungskriterien heran.
5. Entscheide dich für oder gegen eine Übereinkunft durch den Vergleich mit deiner besten Alternative.

Definition Kommunikation

Was versteht jeder Teilnehmer unter dieser Nominalisierung?

Mindmapping am Flipchart

Moderation, Interaktiver Austausch mit den Teilnehmern

Mindset - Kommunikation nach außen

10.30 Uhr NLP Vorannahmen – Eine Einführung in das Neurolinguistische Programmieren

1. Die Landkarte ist nicht das Gebiet
2. Der Flexiblere führt
3. Mehr Wahlmöglichkeiten sind besser als weniger Wahlmöglichkeiten
4. Jeder handelt nach seiner besten Option
5. Jedes Verhalten folgt einer positiven Absicht
6. Die Qualität deiner Fragen bestimmt die Qualität deines Lebens
7. Es gibt keine Fehler, es gibt nur Feedback
8. Der Sinn der Kommunikation ist Feedback
9. Wenn etwas nicht funktioniert, tue etwas anderes (TOTE)
10. Ändere nicht die Welt, sondern deine Wahrnehmung

Moderation, Interaktiver Austausch mit den Teilnehmern



12.00 – 13.00 Uhr Mittagspause

13.00 Feedback // Gibt es offene Fragen zum Vormittag

In der Pause entstandene Fragen klären

Interaktiv mit den Teilnehmern

Mindset Kommunikation nach innen

13.30 Uhr Werte-Hierarchie

Rollenidentifikation 10 bis zur Nr. 1

Herausarbeitung der Top 10 Werte der einzelnen Teilnehmer

Ist-Zustand vs. Soll-Zustand

Optimierung der Werte, um Attraktivität zu steigern (VAKOG)

Kurze Moderation, Gruppenarbeit der Teilnehmer mit anschließender Präsentation

15.00 – 15.15 Uhr kurze Kaffeepause

15.15 Uhr Ziele SINNVoll erreichen und zu sich selbst kommunizieren

Die richtige Zielformulierung:

positiv formuliert

selbst erreichbar

Sinnlich konkret (VAKOG)

Endergebnis

Gegenwart

Öko-Check

Horizont + ein bisschen

=> Das Ziel sollte zu malen sein.

Kurze Moderation, Gruppenarbeit der Teilnehmer



Mindset für innere und äußere Kommunikation

16.00 Uhr Meta-Programme // kurze Einführung

Die Meta-Programme kennenlernen und an sich selbst und anderen erkennen.

Moderation

ca. 16.30 Uhr Offene Fragenrunde // Feedback // Feierabend

Welche Fragen/Meinungen sind noch offen? Was darf noch geklärt werden?

Wie geht es jetzt für dich (als Teilnehmer) weiter?

Ende

Ersatzthema, sollte noch Zeit sein:

Mindset im Umgang mit anderen Menschen (Individualpsychologie nach Adler)

Schwäche und Abhängigkeit als starke manipulative Waffe in der Kommunikation.

Die Lebenslüge und warum sie uns lahmlegt.

Die Trennung der Aufgaben – Verbessere sofort deine Gefühle zu den Beziehungen anderer Menschen

Die Sucht nach Anerkennung und ihre Tücken // Lob ist nicht besser als Tadel

Interaktiv mit den Teilnehmern // Diskussionsrunde über Glaubenssätze

Welches Ziel habe ich mit diesem Seminar?

Das übergeordnete Ziel ist Können statt Wissen. An diesem Tag zeige ich den Teilnehmern Techniken, die sie sofort für sich selbst im Alltag anwenden können. Sie können dann mit einfachen Kniffen ihr Verhalten entsprechend anpassen und optimieren, so dass es im privaten und beruflichen Kontext zu spürbaren Verbesserungen in der Kommunikation kommt.



Anfrageformular für ein Seminar

Meine Kontaktdaten:

Name: _____
Unternehmen: _____
Adresse: _____

Ich interessiere mich für:

- ein Inhouse-Seminar/Workshop
- eine digitale Lösung, wegen hohem Home Office-Anteil der Mitarbeiter
- Termine an offenen, geplanten Seminaren/Workshops

Für die zeitliche Planung:

- einzelne Tagesseminare
- mehrstufige Workshops über mehrere Termine
- besprechen wir im Gespräch

Was sollte Patrick vorab wissen:

Mit diesen Infos, bitte nun weitermachen:

1. [Direkt selbst einen Termin finden](#) ← Klick hier
2. [Formular per Mail senden](#) ← Klick hier

- Ich habe einen Termin selbst ausgewählt.
- Patrick, bitte nimm nach meiner e-mail Kontakt auf. Bin grundsätzlich ganztags zu erreichen.