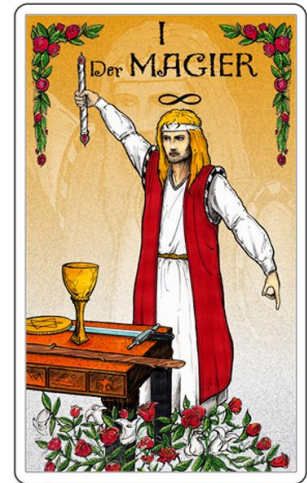


Die Magie der Sprache

NLP-Master für Heilberufe Eine tiefgreifende Kommunikationsausbildung



Ausbildungsinhalte

Modelling

„Lernen Sie schon von den Besten? Oder würden Sie sich auch mit meinem viertbesten Hochzeitsfotografen zufrieden geben?“

Modelling ist beschleunigtes Lernen. Eine der Vorannahmen im NLP ist: Was ein Mensch einmal erreicht hat, ist für jeden anderen Menschen ebenfalls erreichbar.

Das Modell ist jemand, der das, was man auch können möchte, exzellent kann, tut, weiß oder hat. Zum Beispiel: Tango tanzen, andere motivieren, sich durchsetzen, humorvolle Reden halten, neue Kunden gewinnen oder charismatisches Auftreten.

Sie lernen verschiedene Modelling-Techniken kennen, mit denen Sie herausfinden können, wie Ihr Modell das macht und worauf es dabei ankommt. Aber auch, wie Sie diese meisterhafte Exzellenz bei sich integrieren und für sich anwendbar machen können.

Jeder Teilnehmer wählt sich ein persönliches Modelling-Projekt, das er am Ende der Ausbildung vorstellt.

Vision und Ziel

„Vergiss die Leute, die dir erzählen, dass es nicht funktionieren kann, und hol dir die, die sich für deine Ideen begeistern.“ (Michael Dell)

Was ist der Unterschied zwischen einer Vision und einem Ziel?

Wie erkenne ich meine persönliche Vision?

Wie entwickle ich eine inspirierende Unternehmens-Vision, die auch von den Mitarbeitern gelebt wird?

Erweiterte Werte-Arbeit

„Es ist besser sich hinterher zu entschuldigen, als vorher um Erlaubnis zu fragen.“ (Grace Hopper, amerikanische Computerpionierin. Sie beweist, dass das Renteneintrittsalter kein Problem ist. Erst mit 80 Jahren wurde sie von der US-Navy in den Ruhestand entlassen. Danach arbeitete sie als Beraterin für Computerfirmen.)

Wie finde ich heraus, was mir wichtig ist? Was sind meine Big 5?
Welche Lebensmotive habe ich? Wie erkenne ich sie bei mir und anderen?
Wie setze ich das Graves-Modell als hoch effizientes Diagnose- und Interventionsinstrument wirksam ein?

Vertiefung Meta-Programme

„Oh nein, schon wieder ein Kunde! Wie Sie Einstellungen ändern, Ergebnisse erzielen und mehr Umsatz erwirtschaften.“ (Buch von Shelle Rose Charvet)

Wie erkenne ich die verschiedenen Meta-Programme bei mir und anderen?
Wie setze ich sie effektiv im privaten und beruflichen Alltag, im Kontakt mit Kunden und Patienten, Mitarbeitern und Vorgesetzten, bei Präsentationen, im Verkauf, in der Beratung, im Coaching und im Training ein?
Wie erkenne ich, was mein Gegenüber braucht, um eine Entscheidung zu treffen, und in welcher Entscheidungsphase er sich gerade befindet?

Erweiterte Timeline-, Glaubenssatz- und Submodalitäten-Arbeit

„Vergeuden Sie nicht Ihre Zeit damit, dass Sie das Leben eines anderen leben. Lassen Sie sich nicht von Dogmen einengen. Dogmen sind das Ergebnis des Denkens anderer Menschen. Lassen Sie nicht zu, dass der Lärm fremder Meinungen Ihre eigene innere Stimme übertönt. Und vor allem haben Sie Mut, Ihrem Herzen und Ihrer Intuition zu folgen.“ (Steve Jobs)

Wie verändere ich schlechte Erinnerungen, negative Gefühle, Glaubenssätze und Erlebnisse tiefgreifend und wirksam mit Reimprinting oder Core Transformation?
Wie verwandle ich ein schwaches Selbstbild in ein starkes?
Wie erschaffe ich eine unwiderstehliche Zukunft?

Führung und Motivation

„Motivieren Sie Ihren Elefanten, geben Sie dem Reiter Infos und machen Sie den Weg frei.“

Wie durchbreche ich alte Muster und setze mich gegen natürliche Widerstände durch, so dass Veränderungen leicht und schnell gelingen?
Was machen exzellente Führungskräfte anders?
Was unterscheidet gute und schlechte Führungs- und (Selbst-) Motivationsstrategien?
Wie finde ich heraus, welche Strategien jemand hat, und wie verändere ich diese?

Arbeit mit Gruppen und Teams

„Das Beste, was eine Führungskraft für ein großartiges Team tun kann ist, die Teammitglieder ihre eigene Größe entdecken zu lassen.“ (Warren Bennis)

Welche Dynamiken und Phasen gibt es und wie erkenne ich diese?
Welche Interventionsmöglichkeiten sind sinnvoll und welche nicht?
Wie erkenne ich, wo ich eingreifen muss und wo ich es laufen lassen kann?
Wie kann ich Gruppen und Teams steuern – zum Beispiel energetisch oder mit Satir-Kategorien – und wie arbeite ich auf mehreren Ebenen gleichzeitig?
Wie mache ich aus einem durchschnittlichen Team ein Hochleistungsteam?

Arbeit mit Paaren und Familien

Sie: „Wie schmeckt dir denn heute das Mittagessen?“ – Er: „Warum? Suchst du schon wieder Streit?“

Welche Besonderheiten und Unterschiede zur Einzelarbeit sind zu beachten?
Welche Techniken – zum Beispiel Schule des Wünschens – eignen sich für den Einsatz im beruflichen und privaten Umfeld?
Was zeichnet exzellente Mediatoren aus und was sind die Do's und

Systemische Aufstellungen

„Eine Familie ist in Ordnung, wenn man den Papagei unbesorgt verkaufen kann.“ (William Penn Adair)

Wie funktionieren systemische Aufstellungen?
Wie kann ich Aufstellungen in der Einzelarbeit, in der Arbeit mit Gruppen, bei beruflichen und privaten Themen nutzen?

Präsentations-Skills

„Wenn einer im Publikum bei Ihrer Präsentation schläft, denken Sie daran: Der Mensch kann wirklich müde sein.“

Wie verstärke ich mein Charisma und meine Bühnenpräsenz?
Wie mache ich Lampenfieber zu meinem Verbündeten?
Wie bekomme ich die unterschiedlichen Zuhörer alle ins Boot?
Wie berühre ich die Zuhörer auch emotional?

Konfliktmanagement und Verhandlungsmodelle

„Lösen Sie die Schuldfrage oder das Problem?“

Welche Konfliktstufen gibt es, wie erkenne ich sie und wie interveniere ich?

Wie gehe mit starken Gefühlen wie Wut und Aggression in der Gruppe und im Einzelkontakt um?

Wie bleibe ich gelassen, souverän und handlungsfähig?

Wie setze ich die verschiedenen Verhandlungsmodelle – zum Beispiel das Harvard-Modell – erfolgreich ein?

Vertiefung Hypnose-Skills

„Das Unberusste ist klüger als das Bewusstsein.“ (Milton Erickson)

Wie arbeite ich mit posthypnotischen Suggestionen?

Wie erkenne ich ideomotorische Signale und nutze sie?

Wie übertrage ich kreative Zustände und Ressourcen aus der Vergangenheit in die Gegenwart?

Wie wende ich hypnotische Sprachmuster und Trance in der Therapie und im Business an?

Sleight of Mouth

„Ich bin total spontan – wenn man mir rechtzeitig Bescheid gibt!“ (Buch von Ralf Schmitt und Thorsten Voller)

Wie gehe mit Angriffen, Sarkasmus, Zynismus und, Störungen in einer Gruppe und im Einzelkontakt um?

Wie kann ich Killerphrasen aushebeln?

Wie erhöhe ich meine Flexibilität und meine Schlagfertigkeit?

Diese zertifizierte Ausbildung orientiert sich am Curriculum des DVNLP. Weitere Informationen dazu finden Sie unter: www.dvnlp.de

Trainerin



Jenny Schmidt-Salz ist NLP-Lehrtrainerin und trainiert, coacht und berät seit 1996 Menschen im Business und im Gesundheitswesen. Ihre Schwerpunkte sind professionelle Kommunikation, Führung, Motivation, Kundenorientierung und Potenzialentwicklung (zertifiziert für das persolog Persönlichkeitsprofil).

Die Wirkung von Kommunikation und Psychologie – vor allem Wirtschaftspsychologie – faszinierte sie schon immer. Jenny Schmidt-Salz absolvierte eine Sprachen- und BWL-Ausbildung und war einige Jahre in einem internationalen Konzern tätig, bevor sie sich entschied, freiberuflich zu arbeiten. Sie spricht und arbeitet in Deutsch und Englisch.

Ihre Klienten und Kursteilnehmer mögen besonders ihre ausgeprägte Empathie, Wertschätzung und Klarheit, ihr Geschick, Dinge nachhaltig begreifbar zu machen, und ihren Humor. Bei ihr ist es nie langweilig – auch, weil sie ein sicheres Gespür dafür hat, was andere brauchen, um leicht und entspannt lernen zu können.

Termine

Die Ausbildung dauert 21 Tage und ist in sieben Blöcke aufgeteilt. Die einzelnen Blöcke gehen von Freitag bis Sonntag und jeweils von 10:00 bis 18:00 Uhr.

23.09. – 25.09.2011
25.11. – 27.11.2011
20.01. – 22.01.2012
23.03. – 25.03.2012
18.05. – 20.05.2012
13.07. – 15.07.2012
14.09. – 16.09.2012

Ort

Jenny Schmidt-Salz
Kommunikation und mehr
Falkenweg 5
82061 Neuried

Kosten

Die Ausbildung kostet 2.400 €.

Darin enthalten sind:

- Mehrwertsteuer in Höhe von 19%
- ausführliches Skript
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags mit Kaffee, Tee, Wasser, Gebäck und Obst
- 15 Stunden Supervision
- Zertifizierung mit Testing und Siegel des DVNLP
- individuelle Betreuung während des gesamten Kurses

Wenn Sie einen Teilnehmer in den Kurs mitbringen oder jemand aufgrund Ihrer Empfehlung an diesem Kurs teilnimmt, bedanke ich mich mit einem Bonus in Höhe von 200 €.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf maximal 9, um ein individuelles Arbeiten zu ermöglichen und damit jeder von Ihnen in seinem speziellen Bereich in hohem Maße von dieser Ausbildung profitiert.

Anmeldung und Kontakt

Anmelden können Sie sich persönlich, telefonisch, per Brief, Fax oder Email.

Haben Sie weitere Fragen? Dann rufen Sie einfach an.

Oder möchten Sie mich vorab gern kennen lernen? Kontaktieren Sie mich und wir vereinbaren einen Termin für ein persönliches Gespräch.

Jenny Schmidt-Salz
Kommunikation und mehr
Falkenweg 5
82061 Neuried

Telefon 089 74516933
Mobil 0173 5731692
Telefax 089 74516975

Jenny@Schmidt-Salz.de
www.kommunikation-und-mehr.de

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

Jenny Schmidt-Salz