



SOCIAL SKILLS
& RHETORIK
PRODUKTDATENBLATT
BILDUNGSKARENZ



TRAININGS
VORSPRUNG

SOCIAL SKILLS & RHETORIK

PRODUKTDATENBLATT BILDUNGSKARENZ

Sie wollen Ihre sozialen und rhetorischen Fähigkeiten perfektionieren, um Ihren beruflichen Erfolg auf das nächste Level zu heben?

Bilden Sie sich in den Bereichen Führungs-, Selbst-, Business-, Kommunikations- und Interaktionskompetenz weiter und erlernen Sie die effektivsten Strategien für ein erfolgreiches Teamwork in Ihrem Arbeitsalltag.

Nach dem Kurs sind Sie Profi im zwischenmenschlichen Beziehungsaufbau, Experte in der Führung von Teams und ein Meister in Rhetorik und Konfliktmanagement.

Durch interaktive Lernelemente erlernen Sie hautnah, wie Sie schwierige Verhandlungen mit Leichtigkeit führen und Konfliktsituationen mit Eleganz lösen.

Kurz: Sie werden zur starken Persönlichkeit, die über moderne Projektmanagement-, geschärfte Präsentations- sowie moderne Führungskompetenzen verfügt.

Es werden konkrete Arbeitssituation simuliert, damit Sie alle erlernten Techniken sofort in der Praxis anwenden können.

**6 Monate oder
520 Stunden**

(20 h / Woche) teilt sich folgend auf:

25% Onlinechat im eRoom

(05 h / Woche)
oder vor Ort im
Trainingszentrum Rossi Linz

75% eLearning

(15 h / Woche)
mit dem modernen und interaktiven
eLearning-Tool der Rossi Solution

WIE FUNKTIONIERT DER ROSSI EROOM?

1. Sie bekommen per eMail Zugang zur Rossi Solution Plattform.
 2. Der Onlinechat findet immer am Donnerstag statt und Sie erhalten Live-Support von einer/m Rossi TrainerIn
 3. Auf der Lernplattform liegen die interaktiven Lernprogramme der Rossi Solution für Sie zum Lernen bereit.
- Sie absolvieren kleine und große Praxisbeispiele
 - Auftauchende Fragen lösen Sie gemeinsam mit einer/m TrainerIn
 - Sie lernen selbstbestimmt – unabhängig von Ort und Geschwindigkeit

Zusätzliche Informationen

25% werden als Online-Chat mit einer/m TrainerIn angeboten, die restlichen 75% des Kurses lernen, wiederholen und erproben Sie das Erlernte anhand von zahlreichen Beispielen.

Sie profitieren von einem umfassenden Lernmanagementsystem und automatischen Erfolgskontrollen.

Es ist keine Prüfung vorgesehen.

KURSSTART:

Einstieg jederzeit möglich

KURSZEITEN:

Onlinechat im Rossi eRoom (oder im Trainingszentrum Rossi in Linz)

Dauer? 1 Halbttag/Woche
5 Stunden

Wann? Donnerstag
08:30 bis 13:30 Uhr



Social Skill: SELBSTKOMPETENZ

Eine ausgeprägte Selbstkompetenz beinhaltet, sich erfolgreich organisieren, positionieren und entwickeln zu können. Eine gezielte Weiterentwicklung wird dadurch ermöglicht, dass man die eigenen Stärken und Potenziale kennt, weiß, wie die eigene Motivation gesteigert werden kann – und Strategien beherrscht, um den eigenen Arbeitsalltag produktiv und stressfrei zu gestalten.

In der heutigen Arbeitswelt ist es darüber hinaus wichtig, sich selbst positionieren und andere überzeugen zu können.

Sich organisieren

- Zeitmanagement
- Erfolgreich arbeiten im Homeoffice
- Produktiver und zufriedener im Job
- Digitale Informationsflut effizient meistern
- Monotasking: Volle Konzentration
- Produktiver arbeiten mit der ALPEN-Methode
- Die SMART-Methode
- Clever priorisieren mit der Eisenhower-Matrix
- Arbeitszeit im Homeoffice strukturieren
- Ordnung im Postfach dank Inbox Zero
- u.v.m.

Sich positionieren

- Employability stärken – Attraktiv für den Arbeitsmarkt bleiben
- Nachhaltigkeit im Unternehmen – sozial, ökonomisch und ökologisch arbeiten
- Gezielt netzwerken
- u.v.m.

Sich entwickeln

- Fit im Job – Gesund und achtsam arbeiten
- Mit Selbstvertrauen ins KI-Zeitalter
- Purpose – Mit Sinn zum Erfolg
- Stressmanagement – Stress erfolgreich und gelassen meistern
- Burnout besser verstehen und bewältigen
- Resilienz – Die innere Widerstandskraft stärken
- Unconscious Bias – Vorurteile und Stereotype erkennen und reduzieren
- Selbstmotivation
- Mehr Energie – mehr Leistungskraft – mehr Erfolg
- Lernstrategien – Methodenkoffer
- Selbstorganisiert lernen
- Aktiv gegen Burnout – Stress intelligent managen
- Zirkeltraining für die Karriere
- Sich selbst motivieren
- Gesunde Augen mit der 20-20-20-Regel
- Nachhaltigkeit im Unternehmen leben – mit CSR
- Mit dem Drei-Säulen-Modell der Nachhaltigkeit bewusster agieren
- Was ist generative KI und wo wird sie eingesetzt?
- Mit Job Crafting Aufgaben und Interessen verbinden
- Leidenschaft gezielt im Job nutzen
- Signaturstärken zur beruflichen Entfaltung nutzen
- Mit Achtsamkeit den Arbeitsalltag gelassen meistern
- u.v.m.

Social Skill:

KOMMUNIKATIONS- UND INTERAKTIONSKOMPETENZ

„Man kann nicht nicht kommunizieren“ – diese berühmte Aussage von Paul Watzlawick hat universelle Gültigkeit:

Ob im Teammeeting, dem Feedbackgespräch mit der Führungskraft oder einem Konfliktgespräch mit einem Kollegen – Kommunikation nimmt in unserem Arbeitsleben eine zentrale Rolle ein.

Die Zusammenarbeit mit anderen erfordert darüber hinaus eine offene und tolerante Haltung sowie einen Koffer an Strategien und Techniken für erfolgreiches Teamwork.

Kommunikation

- E - Trainings erfolgreich im Unternehmen einsetzen
- Argumentieren und Überzeugen mit der Fünfsatztechnik
- Überzeugend auftreten – online und in Präsenz
- Aktiv zuhören
- Feedback geben unter Kolleg:innen
- Storytelling im Unternehmen
- Die acht Kommunikationsstile nach Schulz von Thun
- So funktioniert Kommunikation nach Paul Watzlawick
- Fragetechniken gezielt einsetzen
- Wertschätzend kommunizieren
- Körpersprache im Beruf
- Grundlagen der Kommunikation nach Schulz von Thun
- Argumentieren und überzeugen
- Erfolgreich kommunizieren mit dem Eisbergmodell
- Verbale Angriffe mit der 4 - I - Methode abwehren
- Mit der Heldenreise Zuhörer:innen fesseln
- Mit der Verbalisierungstechnik Emotionen ausdrücken und thematisieren
- Gewaltfreie Kommunikation
- Gesprächspartner:innen mithilfe des aktiven Zuhörens richtig verstehen
- u.v.m.

Teamwork

- Hybrides Arbeiten: On- und offline punkten
- Interkulturelle Teams – Grundlagen der erfolgreichen Zusammenarbeit
- Interkulturelle Teams – Kommunikation mit Kolleg:innen aus anderen Kulturen
- Angemessenes Feedback geben
- Sichtbar bleiben im Homeoffice
- Spielregeln für die hybride Zusammenarbeit
- Vorurteile bewältigen
- Unterschiedliche Biases erkennen und vermeiden
- Gute Ideen entwickeln mit der Brainstorming-Methode
- Fehlerursachen nachhaltig beseitigen mit dem Schweizer-Käse-Modell
- u.v.m.

Konfliktmanagement

- Die sechs Strategien der Konfliktlösung
- Das Konfliktgespräch führen
- Konflikte am Arbeitsplatz entschärfen und vermeiden
- Konfliktlösung unter Kolleg:innen nach dem Harvard-Konzept
- Konfliktarten kennen und erkennen
- Konfliktmanagement unter Kollegen
- Konflikte gemeinsam lösen
- u.v.m.

Social Skill: BUSINESSKOMPETENZ

Führungskräfte und Mitarbeitende benötigen neben übergreifenden Kompetenzen auch solche für spezifische Settings und Rollen.

So setzen sich Mitarbeiter:innen im Vertrieb intensiv mit Themen rund um das Verkaufen und Verhandeln auseinander – vom Beziehungsaufbau bis zum Führen schwieriger Verhandlungen.

Moderations- und Präsentationskompetenzen sowie Projektmanagement-Kompetenzen hingegen sind in der Arbeitswelt der meisten Mitarbeiter:innen unabdingbar geworden – ganz zu schweigen von den Themen Agilität und Innovation.

Verkaufen

- Strategisches Verkaufen – Grundlagen des strategischen Vertriebs
- Strategisches Verkaufen – Die strategische Kundenentwicklung
- Strategisches Verkaufen – Beziehungsgestaltung
- Kundenorientierte Kommunikation am Telefon
- Bedarf ermitteln
- Nutzen argumentieren
- Erstkontakt herstellen
- Abschlüsse erzielen
- Einwände entkräften
- Beziehung aufbauen im Verkauf
- u.v.m.

Verhandeln

- Online-Verhandlungen führen
- Schwierige Verhandlungen führen
- Professionell verhandeln
- Netiquette beachten und online gut auftreten
- Das Harvard-Konzept

Train the Trainer

- Methodeneinsatz in Präsenztrainings
- Didaktische Grundlagen für die wirksame Weitergabe von Wissen
- Gruppen in Präsenzveranstaltungen steuern
- Methoden und Werkzeuge der Online-Wissensvermittlung
- Trainings vorbereiten und konzipieren
- u.v.m.

Strategie

- Customer Centricity – Kund:innen verstehen, begeistern und binden

Projektmanagement

- Klassisches Projektmanagement – Projekte erfolgreich steuern
- Klassisches Projektmanagement – Projekte erfolgreich planen
- Agiles Projektmanagement / Grundlagen

Moderation & Präsentation

- Präsentieren – Die Grundlagen
- Präsentieren – Persönlich, souverän und professionell
- Präsentieren – Überzeugend auftreten im virtuellen Raum
- Präsentieren im Unternehmen
- Meetings moderieren
- Online-Meetings moderieren
- Online-Meetings erfolgreich durchführen
- Besser präsentieren mit den vier „Verständlichmachern“
- u.v.m.

Agilität & Innovation

- Lean Management – Die Grundlagen
- Lean Management für Fortgeschrittene
- Big Data – Die Welt der Daten verstehen
- Agile Tool-Box für den Arbeitsalltag
- Agile Tool-Box für Workshops und Meetings
- Die Grundlagen der OKR-Methode
- Innovation – Prototypen bedarfsgerecht entwickeln und testen
- Innovation – Methoden für den Innovationsprozess
- Innovation – Ein innovatives Mindset fördern
- Digitalisierung verstehen
- Agile Führung
- Agiles Mindset entwickeln
- Kanban – die Methode
- Scrum – der Überblick
- Design Thinking in der Praxis
- Kreativitätstechniken – Methodenkoffer
- Goldene Regeln fürs Prototyping
- Mit der OKR-Methode zielorientiert arbeiten
- Kernursachen finden mit dem Ishikawa-Diagramm
- Persönliche Daten schützen
- Kreativität fördern mit der Walt-Disney-Methode
- u.v.m.

Social Skill: FÜHRUNGSKOMPETENZ

Der Erfolg eines Unternehmens hängt maßgeblich von den Leadership- und Managementkompetenzen seiner Führungskräfte ab.

Zu den Grundlagen der Führung gehört es, Feedback zu geben, Mitarbeitende zu motivieren und Aufgaben zu delegieren. Die Anforderungen an Führungskräfte werden allerdings immer zahlreicher und die Rollen, die sie einnehmen müssen, immer vielfältiger.

Zu den Führungskompetenzen des 21. Jahrhunderts zählt deshalb auch, virtuelle und interkulturelle Teams erfolgreich führen sowie als Coach oder Change Manager:in agieren zu können.

Grundlagen der Führung

- Führen mit Lob – Wertschätzung und Anerkennung zeigen
- Fluktuation aktiv senken
- Bindungskräfte entfalten – Mitarbeitende zu Partnern machen
- Herausfordernde Gespräche mit Mitarbeitenden souverän meistern
- Gespräche mit Mitarbeitenden konstruktiv und nachhaltig führen
- Typgerecht führen
- Diversity & Inclusion – Vielfalt führen und fördern
- Feedback geben
- Aufgaben delegieren
- Das Bewerbergespräch führen
- Mitarbeitende motivieren
- Konfliktmanagement für Führungskräfte
- Mitarbeitergespräche führen
- Gute Entscheidungen treffen
- Trennungsgespräche führen
- Neu in der Führungsrolle
- Führen mit Empathie
- u.v.m.

Teams führen

- Fehlerkultur im Team – Konstruktiv mit Fehlern umgehen
- Generationenübergreifend führen und zusammenarbeiten
- Teamentwicklung erfolgreich gestalten
- Interkulturelle Kommunikation in Teams
- Teamphasen erfolgreich gestalten
- Teamrollen kennen und produktiv machen
- u.v.m.

Virtuelle / Hybride Teams führen

- Hybride Teams erfolgreich führen
- Virtuelle Teams – Motivation und Vertrauen
- Virtuelle Teams – Kommunikation
- Mitarbeitende im Homeoffice führen und motivieren
- Zusammenhalt im hybriden Team stärken
- Mitarbeitende im Homeoffice weiterentwickeln
- Ergebnisse beim Remote Arbeiten sichern – trotz Distanz
- Hybride Meetings inklusiv und störungsfrei abhalten
- u.v.m.

Führungsstile und -rollen

- Female Leadership – Erfolgreich führen trotz Gender-Barrieren
- Transformationale Führung – Mitarbeitende motivieren und begeistern
- Change Management – Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten
- Laterale Führung – Erfolgreich führen ohne Vorgesetztenfunktion
- Die Führungskraft als Coach
- Führen nach Reifegrad
- Fremdpersonal richtig einsetzen – Was Führungskräfte wissen müssen
- Mitarbeitende führen in der Krise
- Konflikte managen als laterale Führungskraft
- Praktische Instrumente der lateralen Führung
- Das GROW-Modell
- u.v.m.