

THEMEN KATALOG

WORKSHOP UND COACHING

20
22



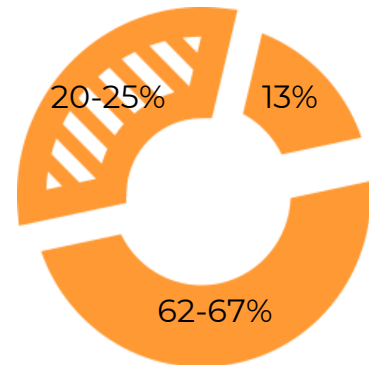
**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

Laut einer GALLUP Studie sind nur noch **13%** der Mitarbeiter in einem deutschen Unternehmen wirklich mit dem Herzen bei der Arbeit! **20 - 25%** arbeiten passiv-aggressiv, also praktisch GEGEN die eigene Firma.

Leistung bringt Ihr Mitarbeiter wieder, wenn er einen übergeordneten Sinn in seiner Tätigkeit sieht.

Wie hilft Ihnen reallyTALK dabei?



Performance in der Kommunikation!

WIE motiviere ich meine Mitarbeiter?

Sie können Ihnen mehr Gehalt zahlen. Darüber freut sich Ihr Mitarbeiter. Genau sechs Wochen lang, dann ist der Effekt verpufft.

Sie können ihm einen Firmenwagen geben. Das hält dann ein bisschen länger an (abhängig von der Wagenklasse).

Oder Sie geben ihm Tools an die Hand, wie er selbst seinen Berufsalltag optimieren kann. Das ist NACHHALTIG!

Wir geben Ihnen diese Tools an die Hand! Das sind unsere Formate:

- Keynote: Immer dann, wenn es kurz und knackig sein soll. Zum Beispiel auf einem beliebigen Firmen - Event (Weihnachtsfeier, Jubiläum, Produktvorstellung ...)
- Vortrag im Rahmen des firmeninternen Schulungsprogramms: Love it - leave it - change it! Responsibility for every employee.
- Workshop
- Seminare
- Business - Coaching
- Mediation
- Supervision
- Online—Kurse (Firmenlizenzen verfügbar!)

Alle Leistungen werden wahlweise in Deutsch oder Englisch angeboten.

KUNDEN ÜBER UNS



”

Ich empfand die Zusammenarbeit mit Ihnen als sehr angenehm, zielführend und bereichernd. Freuen würde ich mich wenn Sie wieder für uns tätig sein könnten.

*Jürgen Wack - Director Program Management ·
Waldaschaff Automotive GmbH*

”

”

Herr Rupp hat unseren Bereich in einem fordernden Transformationsprozess begleitet. Er hat es durch seine offene und zielorientierte Art geschafft, die Beteiligten immer wieder an einen Tisch zu holen. Damit hat er wesentlich zur Schaffung eines Klimas beigetragen, das es erlaubt hat, konstruktiven Lösungen zu erarbeiten und erfolgreich umzusetzen.“

„Leiter Vertrieb, Automobilzulieferer“

”

INHALT

ÜBER UNS

Über uns	5
Der Nutzen	11
Unsere Methoden	26
Unsere Themen	28

REALLYTALK ACADEMY

Online Kurse	34
Unsere Coachings	38
Online Seminare	45
Firmenlizenzen	52

UNSER ANGEBOT

Seminar Beispiele	54
Konflikt Management	63
Persönlicher Support	67
Weitere Angebote	70

IMPRESSUM

Kontakt:

reallyTALK
Peslmüllerstr. 11a
81243 München

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@reallytalk.de

www.reallytalk.de

ÜBER UNS

UNSER TEAM

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

ÜBER UNS

Unser Warum

Unternehmen leiden genau wie Menschen IN den Unternehmen. Unternehmen, weil sie nicht in der Lage sind, ihren SINN zu erklären und für alle Stakeholder (Mitarbeiter, Kunden) transparent und schlüssig aufzuzeigen. Mitarbeiter leiden, weil sie in den Unternehmen ihren persönlichen Sinn—basierend auf ihrer Persönlichkeit—nicht leben können / dürfen. Damit wird nicht nur menschliches Kapital ungenutzt liegen gelassen, sondern auch betriebswirtschaftlich defizitär gehandelt. Wie sich das in Zahlen festmacht zeigen wir in diesem Katalog auf.

Warum dann reallyTALK?

Weil ich—Volker Rupp, heute Senior Trainer bei reallyTALK—die Erfahrung selbst gemacht habe: Angestellt bei einem großen Softwarehersteller habe ich mich maximal angepasst und bin maximal untergegangen. In einem ausgewachsenen BurnOut gelandet. Dann das Experiment: Was passiert, wenn ich radikal meine eigene Persönlichkeit lebe und genau damit meiner Firma maximal nutze? Wenn ich nicht etwas tue, was ich nicht bin, sondern radikal mich selbst „verwirkliche“?

Das Experiment war so erfolgreich und hat damals einem weltweit tätigen IT Distributor ein vollkommen neues Geschäftsfeld in den DACH—Ländern eröffnet. Das war der Punkt, das ich reallyTALK gegründet habe, um vielen Unternehmen und vielen Menschen dort zu zeigen, was Effizienz und Erfolg wirklich sind!

reallyTALK möchte in Firmen Führungskräfte befähigen, ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen wieder **den SINN in ihrer Arbeit** zu sehen und dadurch einen substanziellen Beitrag zur Existenzsicherung des Unternehmens zu leisten. Dem Management helfen wir, indem wir die Kriterien des „Positive Leadership“ in Form des PERMA—Leads (gewonnen aus der Logotherapie und der Positiven Psychologie) lehren.

Mit unseren mehrfach offen ausgeschriebenen Seminaren bieten wir ein facettenreiches Spektrum **an mehrmonatigen Entwicklungsprogrammen, Onlinekursen (Firmenlizenzen), Supervisionen, Initial Trainings und Tages-Seminaren** für Unternehmen an. Unser **on- als auch offline** Seminarangebot ist untergliedert in die Themenfelder: **Konfliktmanagement, Kommunikation, Leadership , Kulturwandel, Mitarbeitermotivation, Büroorganisation und Female Empowerment.**

SINN und Menschlichkeit: Unser Fokus - Ihre Zukunft

Als erfahrenes Trainingsunternehmen begleiten wir Konzerne, mittelständische Unternehmen und Organisationen bei anstehenden Transformationsprozessen in die Zukunft. Beispielsweise haben wir Firmen in der **Medienindustrie** (Bayerischer Rundfunk), der **IT Branche** (Microsoft, Tech Data), dem **Telemarketing** (Dienstleister für AutoDesk), der **Telekommunikationsbranche** (Telefónica), der **Unternehmensberatung** (Ernst&Young) und der **Automotive Branche** (Waldaschaff Automotive) begleiten dürfen.

UNSER TEAM

Volker Rupp

Senior Trainer, Logo- und Transformationstherapeut, Geschäftsführer
reallyTALK

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

- Motivation. Kommunikation. Sinn.
- Teamentwicklung
- Selbstmanagement & emotionale Intelligenz
- Emotionale Balance
- Führung
- Sales
- Konfliktmanagement
- Ressourcen checken und wecken
- Effektiv im Job
- Soft Skills
- Selbstsicherheit und Selbstwirksamkeit



WERDEGANG | WEITERBILDUNGEN

Leadership und Management Skills

Automobilbranche Waldaschaff Automotive

Medien Bayerischer Rundfunk

Informationstechnologie Microsoft, TechData, Network Associates, Calico, royalbue/Touchpaper, plus IT

Telekommunikation Telefónica , Cellway (Mobilcom)

Unternehmensberatung/Wirtschaftsprüfung Ernst & Young

Ausbildung und Studium

1993-1999 Studium Theologie, Altphilologie und Religionspädagogik

1984 Ausbildung Psychiatrie

Psychologie und Coaching Skills

Logotherapie nach Viktor Emil Frankl, **Systemische Beratung** (Steve de Shazer), **Gewaltfreie Kommunikation** (GFK) nach Rosenberg, **Tippling—Methode** „Radikale Vergebung“, **Voice Dialogue**, **Management Training** (Frank Arnold), **Microsoft Certified Professional** (MCP, 70-122), **Systemische Aufstellung**, **Business Factory MasterClass** Köln, **Heilpraktiker für Psychotherapie**, **Transformations-therapie** nach Robert Betz, **The Work** nach Byron Katie

UNSER TEAM

Elisabeth Schoch

Schulungen und Expertise rund um Mitarbeiter-Motivation und Ideenmanagement.



BERATUNGSSCHWERPUNKTE

- Mitarbeiterbefragungen
- Ideenmanagement
- Weiterentwicklung des Unternehmens auf sachlicher und persönlicher Ebene
- Schulung
- Coaching

Ihre Passion: Mitarbeitern das Gefühl von Wertschätzung und Firmenzugehörigkeit zu geben, um sie mit Energie und Zufriedenheit zu erfüllen.

Ihre Mission: Mitarbeiter zu stärken und emotional an ihr Unternehmen zu binden.

Ihr Fokus: Durch persönliche Befragungen herausfinden, was Mitarbeiter brauchen, um an ihrem Arbeitsplatz glücklich und zufrieden zu sein.

Ihre Vision: Unternehmen zu stärken, damit sie für ihre Mitarbeiter nicht nur ein Ort zum Geld verdienen sind, sondern ein Arbeitsumfeld schaffen, zu dem die Menschen gerne gehen, um Sinnvolles auszurichten und sich selbst zu verwirklichen.

WERDEGANG | WEITERBILDUNGEN

Leadership und Management Skills

2014– heute Eigene Beratungsfirma für Mitarbeitermotivation und Büro Organisation

2008– 2014 Eigenes Unternehmen für Sprachförderung

Über 20 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Marketing, Organisation und Geschäftsleistungsassistenten

Studium

1993 Studium der Betriebswirtschaftslehre, Fachrichtung Tourismus Management, University of Surrey England, Abschluss Master of Science (M.Sc.)

Arbeitssprache

Deutsch, Englisch, Norwegisch, Schwedisch, Dänisch fließend in Wort und Schrift, Französisch gute Grundkenntnisse

UNSER TEAM

Piotr Zajackowski

**Life and Business Coach - Trainer – Teacher –
Speaker - Consultant – Entrepreneur**

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

- Motivation
- Stress Management
- Time Management
- Communication



“I help businesses and individuals get better results through improving their people skills (soft skills) and/or English language skills.”

WERDEGANG | WEITERBILDUNGEN

Leadership und Management Skills

2014– heute Eigene Beratungsfirma für Mitarbeiter– Motivation und Büro Organisation

2008– 2014 Eigenes Unternehmen für Sprachförderung

Über 20 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Marketing, Organisation und Geschäftsleitungsassis-
tenz

University

MBA, Westminster University in London, UK.

MA in International Business studies, at Poznan School of Economics, Poland

Coaching and Training

Coaching and training credentials from **INTERNATIONAL ASSOCIATION OF PROFESSIONS CAREER COLLEGE, CALGARY, CANADA**

Teaching credentials from **HUNTER COLLEGE, CITY UNIVERSITY OF NEW YORK, US**

I have been working in Education and Training industry for the **last 12 years.**

Originally from Poland I had been living, studying and working in Poland, the UK, Spain, Greece and Malta.

Arbeitssprache

Englisch

UNSER TEAM

Hubert Baumann

Unternehmensentwicklung, Öffentlichkeitsarbeit, Kommunikation und Außenauftritt, Business 4.0



BERATUNGSSCHWERPUNKTE

- Unternehmensentwicklung
- Business Development
- Interimsmanagement
- Öffentlichkeitsarbeit und Außenauftritt
- Innovatives Marketing und Business 4.0
- Veränderungsmanagement (Changemanagement)

Seit mehr als 15 Jahren unterstütze ich Unternehmen bei der Optimierung ihres Marktauftrittes. Wie präsentieren Sie Ihr Unternehmen und ihre Produkte am Markt so professionell wie möglich? Wichtig ist die richtige Strategie, die wir gemeinsam überprüfen und ggf. optimieren. Wir schaffen gemeinsam eine kundenorientierte Einstellung im Inneren und eine wertschätzende

WERDEGANG | WEITERBILDUNGEN

Leadership und Management Skills

2015- 2020 Durchführung von Seminaren und öffentlichen Bildungseinheiten: Aktive Vertriebsarbeit, Projektmanagement, Kaufmännische Grundlagen, Präsentationstechniken

2002- 2020 Berater und Trainer für Management, Vertrieb, Marketing, Vertriebsaufbau- und -optimierung, innovative Marketingmethoden, Presse- und Öffentlichkeitsarbeiten, Kommunikation- und Konfliktmanagement; davon 15 Jahre als selbständiger Berater und Trainer

1997- 2003 Vertrieb, Presales, Projektmanagement bei verschiedenen Software und Beratungsfirmen

Arbeitssprache

Deutsch, Englisch

DER NUTZEN

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

RETURN ON INVEST

- Teamaufbau und Entwicklung
- Erfolgsoptimierung
- Krisenmanagement
- Konflikt- und Kommunikationsarbeit
- Reduktion der äußeren (Krankheit) und inneren („innerlich gekündigt“) Abwesenheitsquote
- Gesunde und zufriedene Mitarbeiter
- Effektiver / kosteneffizienter arbeiten
- Ausfallschutz von Mitarbeitern (bis zu 80% der Krankmeldungen sind psychisch bedingt!)
- Mobbing und BurnOut – Prophylaxe
- Gesteigerte Kundenzufriedenheit in Bereichen mit Kundenkontakt wie Sales, Support, Customer Relationship Management, Business Development ...
- Begeisterung!
- Awareness und Mindfulness als Trends für innovative Kreativität im Team: Stressreduktion und selbstregulierende Techniken (Emotional Freedom Technique)

FINANZIELLE VORTEILE:

- Die Produktivität des einzelnen Mitarbeiters als auch die Teamproduktivität gesamt steigert sich nach einer innerbetrieblichen Schulungsmaßnahme relevant und messbar
- Die Schulungen sind strikt nachhaltig aufgebaut und verhelfen zu langfristigen Ergebnissen

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
kira.waeldele@realltalk.de

www.realltalk.de



RETURN ON INVEST

Wozu sollen Führungskräfte den Sinn im Unternehmen fördern?:

Nach dem *Korn Ferry Institute 2016* führt Sinn beziehungsweise Purpose zu

- verbesserter Zusammenarbeit **zu 88%**
- Durchbruchinnovationen: **zu 82%**
- effektive Entscheidungsprozesse: **zu 66%**

Weiterhin unterstützt Purpose:

- Bei Gewinnung von Talenten **zu 100%**
- Mitarbeiterengagement: **zu 100%**
- Die Bindung zu bestehenden Kunden: **89%**
- Bei Gewinnung von Kunden **zu 89%**
- Bei Gewinnung von jüngeren Mitarbeitern: **zu 89%**
- Den Umgang mit Lieferanten: **zu 79% ***

Das ist Motivation durch eine Führungskraft heute: Unterstützung der Mitarbeiter, einen Sinn in ihrer Arbeit zu sehen oder förmlich zu entdecken! Dabei können Sie allerdings selbst keinen Sinn „stiften“, denn dazu sind die Mitarbeiterpersönlichkeiten zu unterschiedlich (um die klar herauszufinden filft Ihnen das *reallyTALK Profiling—rTP*). Letztlich dürfen Manager zur Deckungsgleichheit verhelfen, indem sie die Persönlichkeit ihres Mitarbeiters mit den Aufgaben / dem Nutzen des Unternehmens zusammenbringen.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@reallytalk.de

www.reallytalk.de



RETURN ON INVEST

Konfliktkosten pro Jahr

- 10 bis 15 Prozent der Arbeitszeit in jedem Unternehmen werden für Konfliktbewältigung verbraucht.
- 30 bis 50 Prozent der wöchentlichen Arbeitszeit von Führungskräften werden direkt oder indirekt mit Reibungsverlusten, Konflikten oder Konfliktfolgen verbracht.
- Fehlzeiten aufgrund betrieblicher Ängste und Mobbing am Arbeitsplatz belasten Unternehmen jährlich mit ca. 30 Milliarden Euro.
- Die Kosten pro Mobbingfall betragen im Durchschnitt 60.000 Euro.
- Fluktuationskosten, Abfindungszahlungen, Gesundheitskosten aufgrund innerbetrieblicher Konflikte belasten Unternehmen jährlich mit mehreren Milliarden Euro.
- Ein Prozent der Mitarbeiterkosten p.a. gehen für unverarbeitete Konflikte verloren.
- Ca. 25 Prozent des Umsatzes hängen von der Kommunikationsqualität ab.

„In Zusammenhang mit diesem Datenmaterial ist es nicht verwunderlich, dass die vorliegende Studie ein Reduktionspotenzial bei Konfliktkosten pro Jahr von mindestens 25 Prozent zeigt.“

© 2009 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Konzerngesellschaft der KPMG Europe LLP und Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International, einer Genossenschaft schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



RETURN ON INVEST

Berechnungsbeispiel Mitarbeiterfluktuation

Abb. 6: Berechnungsbeispiel Mitarbeiterfluktuation

Kosten für ...		Berechnungsbeispiel
Personalsuche:	Anzeigen in der Tageszeitung/Fachpresse	2.000–8.000 €
	Personalberater	15.000–30.000 €
	Bonus für Abwerbung	3.000 €
	Aktivität der Personalabteilung/Fachbereich für die Auswahl neuer Mitarbeiter	2.500–4.000 €
	Umzugskostenerstattung	5.000 €
	eventuell höheres Gehalt	+ 15 %
Einarbeitung:	durch interne Mitarbeiter, externe Trainer oder E-Learning	2 Monatsgehälter
	Erhöhung der Arbeitslast für andere Mitarbeiter während der Vakanz	173 Stunden pro Monat × 100 € × 3 Monate = 51.900 €
offene Stellen:	Einsatz von Aushilfen/Zeitarbeitskräften	3.000 € pro Monat

Quelle: Andrzejewski, Laurenz: Trennungskultur, 2002, S. 87

© 2009 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Konzerngesellschaft der KPMG Europe LLP und Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International, einer Genossenschaft schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

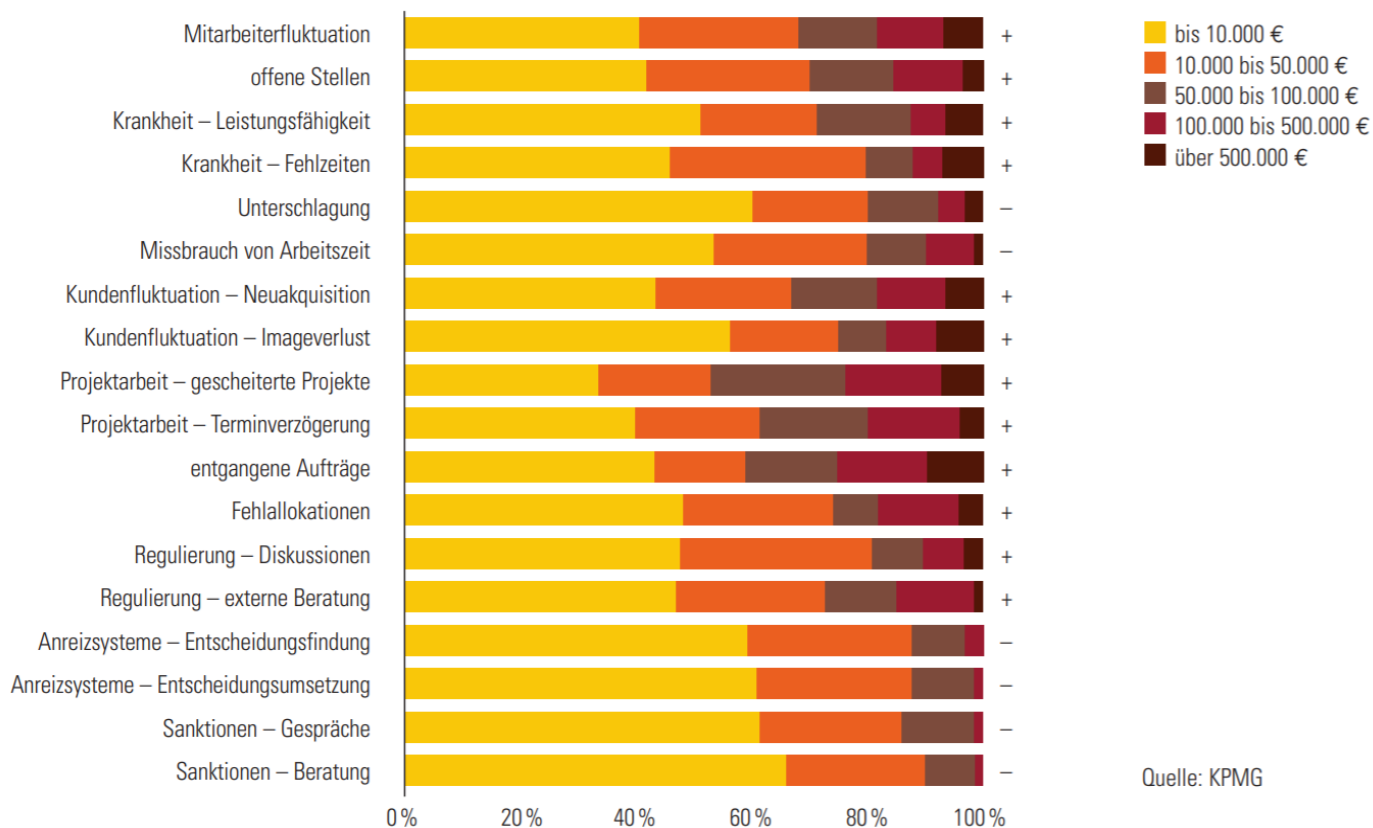
www.realltalk.de



RETURN ON INVEST

Berechnungsbeispiel Mitarbeiterfluktuation

Abb. 9: Höhe der Konfliktkosten



© 2009 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Konzerngesellschaft der KPMG Europe LLP und Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International, einer Genossenschaft schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Störungen in Unternehmen/Teams können unterschiedlichster Art sein:

- z. B. sich immer wieder wiederholende Konflikt- und Störungsmuster
- Verschwendungssucht im Unternehmen
- Trotz hoher Gewinne erhebliche, existenzbedrohende Verluste
- Trotz umfangreicher Optimierungsmaßnahmen kein ersichtlicher Effekt
- „Fass ohne Boden“-Effekt
- Erhebliche Fluktuation und Abwanderung von Experten und Mitarbeitern/
Familienmitgliedern
- Zahlreiche Interventionen können trotz Kompetenzen größtenteils nicht umgesetzt werden
- Phänomen der Unsichtbarkeit, obwohl ausgeprägte Präsenz vorliegt
- Unerklärbare, sich wiederholende Störungsmuster aller Art
- Grabenkämpfe
- Gewaltmuster aller Art
- Beratungsresistenz
- Spaltungssysteme aller Art (z. B. kränkliches Finanzsystem, ein, zwei oder mehrfache Grüppchenbildung in allen Systemarten)
- Immer wieder abbrechende Erfolgsphasen
- Sich wiederholende Dramen
- Mangelsituationen aller Art, obwohl alle Ressourcen vorhanden sind
- Kränkliche harte und weiche Faktoren in Unternehmen
- Massive Trennungen aller Art
- Orientierungslosigkeit und ausuferndes Verhalten
- Immer knapp am Ziel vorbeischießen
- Bestrafungsmuster aller Art
- Bedrohungssituationen aller Art u. v. m.

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Diese Zerstörungsqualität hat in den letzten Jahren zugenommen und kann das öffentliche sowie das private Leben auf allen Ebenen schwächen – angefangen beim Einzelnen bis hin zum Unternehmen.

Dissonantes, entwertendes, spaltendes sowie klein haltendes, direktives Verhalten, das massiv gezeigt wird, kann somit zur Falle werden.

Da Schutzrollen in der Regel in der Vergangenheit und in größter physischer und/oder psychischer Not entstanden sind, handelt es sich um starke (energetische) Persönlichkeitsfacetten, „die mit allen Wassern gewaschen sind“.

Diese Facetten haben eines im Sinn:

„Nie wieder so einem Schmerz ausgesetzt zu sein, wie dem erfahrenen in der Vergangenheit“.

Verhinderung und Bekämpfung von all dem, „was das dahinterstehende Menschenkind gefährdet“, bildet hier die Grundlage des für Außenstehende oft nicht nachvollziehbaren Verhaltensmusters des Agierenden. Gerade noch der zugewandte Vater, die fürsorgliche Mutter, die nährenden Kollegen, zugänglichen Chefs, das freundliche Kind und eine Sekunde später ein Kämpfer, Zerstörer, Ohnmächtiger, Gewalttätiger, Kopfloser, Harter, Unnahbarer oder andere verhaltensauffällige Persönlichkeiten.

Mögliche Schutzrollen sind (Auszug):

- Der Feldweibel
- Das Königskind
- Der Gouverneur
- Die Gouvernante
- Der/die Sadistische/Peinigende
- Der/die Ohnmächtige
- Der/die Mächtige

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Mögliche Schutzrollen sind (Auszug):

- Der/die Gewalttätige
- Der/die Kämpfende
- Der/die Wütende/Zornige
- Der Krieger
- Die Kriegerin
- Der/die Anklagende
- Der/die Zerstörerende)
- Der/die Arrogante/Überhebliche
- Der/die Gestaltende
- Der/die Heilige
- Die graue Eminenz
- Der Sanitäter
- Die Sanitäterin
- Der/die Helfende
- Der/die Nährende
- Der/die Selbstlose
- Das Opfer
- Der/die Ängstliche/Panische
- Der/die Besonnene
- Der Kopffüßler (vom Verstand geführt)
- Der/die Unberührbare
- Der/die Sedierte

In der Regel gibt es ein bis drei Hauptrollen und bis zu vier relevante Nebenrollen.

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Verhaltensänderung

Es ist typisch, dass das Verhalten des Betroffenen und von der Rolle Beschützten plötzlich zu 100 % wechselt. Gerade noch freundlich und zugewandt und dann gefühlt das Gegenteil.

Der plötzliche Wechsel entspringt einem Muster, nämlich dem Muster des „Angetriggert-Werdens“.

Rund um den Abspaltungsprozess gibt es Reize, die auf VAKOG anspringen, d. h.

- Bildreize (Visuell),
- auf Hörreize (Auditiv),
- auf Gefühlsreize (Kinästhetisch),
- auf das Riechen (Olfaktorisch) und
- auf das Schmecken (Gustatorisch).

Das bedeutet, diese Trigger-Reize sind auf unsere Wahrnehmungssinne fokussiert. Es braucht nur eine gewisse Tonalität, eine bestimmte Stimmhöhe, ein Geräusch und/oder auch gewisse Gefühlsregungen, wie beispielsweise ein Ziehen im Bauch oder einen bestimmten Farbreiz, wie eine rote Jacke (früherer Farbton des Auslösers des Schmerzes) und die Welle der dissonanten Reaktionen geht los.

Auf diese Vorgehensweise hat der Akteur KEINEN AKTIVEN ZUGRIFF.

Das macht die Umlenkung von Rollen sehr schwer und herausfordernd.

Das Vertrauen der Person, des Systems, der Familie, des Teams und der Organisation mit der Schutzrolle ist hier die Grundlage jedes Handelns.

Die Schwelle des Rauschmisses ist immer sehr gering, da der Träger der dissonanten Schutzrolle sich selbst im hohen Maße angegriffen, unverstanden, manipuliert, verletzt und angezählt fühlt.

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Wahrnehmungswelten innerhalb von Rollen

Die Wahrnehmung von Betroffenen ist verzerrt und verschoben, nahezu verrückt aus der Gegenwart.

Rollen leben in und aus der Vergangenheit.

Dissonante Schutzrollen werden oft im Kampf geboren. Sofern der Schmerz zu groß ist, finden Abspaltungsprozesse statt, die dem Betroffenen es schier unmöglich machen, an den Inhalt hinter der Rolle zu gelangen.

Je höher das Trauma, desto rigider und zerstörerischer sind die Rollen.

Daher erlebe ich es häufig, dass nicht Menschen die Projekte, Familien, Unternehmen, Teams gefährden und zerstören, sondern die Schutzrollen. Und dies tun sie aus bester Absicht!

Schutzrollen sind somit in der Krise absolut „angespitzt“ und hellhörig sowie schnell reizbar.

Die aus der Krise erwachsende Unsicherheit triggert Rollen enorm an, daher haben Schutzrollen zurzeit Hochkonjunktur.

Sie stehen bereit, ihr dahinterstehendes Menschenkind zu schützen – koste es was es wolle!

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Schwierigkeiten im Umgang mit Schutzrollen:

- Menschen mit Schutzrollen agieren unbewusst, da der Schmerzreiz aus der Vergangenheit zu groß ist.
- Schutzrollen kämpfen mit allen Mitteln und verteidigen den Schutzbefohlenen – koste es was es wolle.
- Das Umfeld der Rolle ist oft verbrannt, zerstört, eingeschüchtert (Stärke je nach Grad der dahinterstehenden Traumatisierung).
- Entstörer und Coaches, die Rollen umlenken und entstören wollen, werden von der Rolle als größte Gefahr angesehen und somit schnell „entsorgt“, und das mit bestem Gewissen, da das größte Gebot die Zerstörung und Abwendung erneuter Gefahrenquellen ist.
- Rollen können jahrzehntelang „schlafen“ und dann aufgrund ähnlicher Reize (Wahrnehmungsreize) plötzlich aufwachen und aktiv sein.
- Daraus resultiert dann eine große Hilflosigkeit im Umfeld, da sich XYZ wie ein anderer Mensch verhält.
- Rollen werden oft vom Verstand geführt. Der Verstand lernt schnell und tiefgreifend. Er stellt sich gegen alles und jeden, sogar gegen die Herz-Gefühl-Instanz. Somit sind die betroffenen Menschen oft „Marionetten ihres Verstandes“ oder im Gegenpart auch „Marionetten der Emotion“, sofern die Rolle die Emotion als Grundlage hat. Hier gilt: „entweder/oder“.
- Vom Verstand geführte Rollen wollen alles schriftlich erfasst und damit kontrolliert haben.
- Der Verstand beginnt als große Kontrollinstanz zu wirken und somit alles zu bestimmen. Die positive Absicht ist der Schutz des betroffenen Menschenkindes.
- Der Verstand schaltet sich immer wieder ein und der dahinterstehende Mensch ist zu 100 % wortgewandt und rhetorisch sehr stark. Auf der Sachebene hat das Gegenüber keine Chance.
- Daher ist die Umlenkung von Rollen, die verstandorientiert sind, sehr brisant und störanfällig.

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Schwierigkeiten im Umgang mit Schutzrollen:

- Auch die Rollen, die emotionsorientiert sind, sind sehr störanfällig, da Dramen aller Art eintreffen und er- bzw. durchlebt werden.
- **Vertrauensaufbau, Loslassen und Hingabe sind die Voraussetzungen der Umlenkung. Bei Traumatisierungen aller Art ist dennoch gerade das eine sehr große Hürde. Somit kommt immer wieder der Verstand oder die Emotion ins Spiel und diese daraus resultierenden Verhaltensweisen machen dem Coach/Therapeuten die Umlenkung sehr schwer bis unmöglich.**
- Der von der Schutzrolle betroffene Mensch darf durch die Verhaltensweisen des Umfelds lernen, die Aktivierung der Schutzrolle zu erkennen. Distanzierung von dem gezeigten Verhalten, das heißt Lenkung von sich selbst, ist hier das A und O des Heilungsprozesses. Codewörter, die das „Angeschaltetsein der Rolle“ zeigen, ist eine weitere Leitplanke der Arbeit.
- Der von der Rolle beschützte Mensch hat erhebliche Traumata in seiner Geschichte, in seiner Herkunftsfamilie (Mehrgenerationsprozess) erfahren müssen. Diese Verletzungen führen zu einer hohen Reizbarkeit und auch zu unterschiedlichsten Abwehrverhaltensweisen, wie beispielsweise Flucht, Ohnmacht, Regression (das Rückfallen in Kindermuster), Kampf, gewalttätigen Handlungen (verbal/körperlich). Dynamit pur.
- **Das Umfeld bewegt sich somit im Minenfeld, sofern die Rolle scharf geschaltet ist.** Umlenkung braucht hier größte Erfahrungswerte und Kompetenz. Im jeweiligen System (Familie, Projekt, Unternehmen) kann die Umlenkung nicht geschehen, sofern die Betroffenen es selbst versuchen. Der Einsatz von professionellen außenstehenden Coaches/Therapeuten ist hier erforderlich.
- **Ausgebildete Entstörer können jedoch auch im Alltagsgeschäft ihre wertvolle Arbeit durchführen.**

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Schwierigkeiten im Umgang mit Schutzrollen:

- **Der Rollenträger ist oft äußerst verletzt und fühlt sich missverstanden, in Frage gestellt, angegriffen, bedroht, ignoriert, übergangen, als Opfer ausgestoßen und sieht feindliche Koalitionen.** Er ist somit selbst in größter Not und in einem großen Schmerz, in einer großen Verunsicherung. Daher reagiert er unter Umständen abgrenzend und verteidigend.
- **Eine der Lösungen basiert auf dem Wechsel in die Herzfrequenz, d. h. den Wechsel in die Schwingungs- bzw. Empathiefähigkeit des Herzens.** Diese Schwingungsfähigkeit ist in der Herzqualität die größte. Somit kann nahezu jede im Moment unerreichbar wirkende Hürde genommen werden, sofern im Umfeld Leben möglich ist.
- Daher hat der Wachstums- und Entwicklungsprozess die Ausrichtung auf Resonanz, da Herzen nur resonant wirken können, sofern sie ungefiltert fließen dürfen.

Die Bedrohung für den Verstand und für dissonante Rollenmuster

Die Resonanz, d. h. die Herzqualität, kann zur akuten Gefahrenquelle für Schutzrollen, Rollenfacetten und den Verstand werden. Unbewusste Schutzverhaltensweisen bekämpfen somit paradoxerweise den Stabilisierung- und Heilungsweg der Resonanz. Ein Grund von vielen kann die unbewusste Angst vor Machtverlust sein.

Diese Schutzinstanzen brauchen Macht, um den dahinterstehenden Menschen zu schützen.

So entsteht gerade in krisenhaften Zeiten eine Welle von dissonanten, hemmenden Verhaltensweisen, die oft auf der Ebene von Kämpfen aller Art ausgefochten werden.

Das Resultat ist eine negative Dynamisierung in allen Möglichkeitsformen.

STÖRUNGEN IM UNTERNEHMEN

Diese negative Dynamisierung kann sich zeigen

- auf der körperlichen/psychischen Ebene,
 - auf der finanziellen Ebene,
 - in der Bilanz,
 - in der Entwicklungsfähigkeit,
 - durch Krankheiten, Blockaden, Störungen, Symptomketten, Besonderheiten jeglicher Art,
 - auf der systemischen Ebene,
 - auf der Verhaltensebene,
 - in der Kommunikation,
 - in der Wahrnehmungsfähigkeit,
 - durch Krisen-Unfallanhäufungen,
 - durch Dramen,
 - durch Mängel
- u. v. m.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



UNSERE METHODEN

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

UNSERE METHODEN

- **reallyTALK 5 Schritte Methode (rt5)**
- **reallyTALK Mediation**
- **reallyTALK Profiling (rTP)**
- The Work nach Byron Katie
- Logotherapie nach Viktor Emil Frankl
- Systemische Beratung (Steve de Shazer)
- Gewaltfreie Kommunikation (GFK) nach Rosenberg
- Tipping-Methode "Radikale Vergebung"
- Voice-Dialogue
- Management Training (Frank Arnold)
- 4 Ohren Methode (Friedemann Schulz von Thun)
- Systemische Problem- und Personen/Teamaufstellung
- Super Learning, adapted by Tobias Beck (Business Factory, Köln)
- Subsidiaritätsprinzip (Oswald von Nell-Breuning)
- Entspannungsmethoden (MBSR u.a.)
- Transformationstherapie
- Business Meditationen
- Sinn Vertikale
- **PERMA - Lead! Positive Leadership**
- Emotional Freedom Technique (EFT)

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@reallytalk.de

www.reallytalk.de



UNSERE THEMEN

THEMENVERZEICHNIS UND
BEISPIELE

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

THEMENVERZEICHNIS I

• Teamentwicklung

- **Profilierung der einzelnen Mitarbeitertypen nach unserer eigenen Methodik (angelehnt an den MBTI): reallyTALK Profiling (rTP)**
- Praktische Anwendung I: Wie agiere ich als ...?
- Praktische Anwendung II: Erkennen der anderen! Wie behandle ich die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen optimal und zielführend?
- Praktische Anwendung III: Wie agiere mit anderen Persönlichkeitstypen im Team und darüber hinaus? Wie spreche ich sie an, dass sie sich verstanden fühlen?

• Selbstmanagement & emotionale Intelligenz

- Selbstcoachingmethoden: Überblick
- Selbstcoaching *at it's best*: The Work nach Byron Katie

• Kommunikation

- **reallyTALK 5 Schritte Methode**: Kommunikation, die in jeder Situation und mit jedem Gesprächspartner funktioniert!
- **Radical Honesty for Business**: Wie kommuniziere ich im Geschäftsleben radikal ehrlich?
- Kommunikation analysieren und verstehen: Die vier Botschaftsebenen nach Friedemann Schulz von Thun
- Transaktionsanalyse

• Führung

- Leading Management: Mein Team entwickeln
- Kommunikation im Management: Nachhaltig und verständlich Botschaften transportieren
- Auftreten und Wirksamkeit: Wie werde ich zum ALPHA?
- *Storytelling*: Emotional begeistern!
- Vom Alleskönner zum Team—Supporter: Führung heute
- Mediation: Wie löse ich Konflikte im Team?
- **PERMA - Lead: Positive Leadership!**

THEMENVERZEICHNIS II

• **Lebensfreude, emotionale Balance**

- Geführte Meditationen: Entspannung und effektive BurnOut – Prophylaxe
- Systemisches Gruppencoaching: Mich selbst in der Gruppe verstehen und meinen Platz einnehmen
- Radikal ehrlich! Die Macht einer neuen Kommunikation
- Selbstliebe: Wie entdecke ich meine Bedürfnisse im Job und privat?

• **Sales**

- Präsentationstechniken
- Become a **Trusted Advisor!**
- Kommunikation im Vertrieb: Menschlichkeit als Schlüsselfaktor

• **Konfliktmanagement**

- Überleben in der Forensischen Psychiatrie: Wie meistere ich JEDEN Konflikt?
- Auftreten und Grenzen setzen
- SELBST-Wert und SELBST-Bewusstsein wahrnehmbar machen als optimale Konfliktprävention
- Innerbetriebliche Mediation

• **Ressourcen checken & wecken**

- Selbstbewusstsein erwerben: Methoden—Workshop
- Didaktische Methoden nach Dr. Joe Dispenza: DIE Weiterentwicklung der Positiven Psychologie – vom Gestalter zum Schöpfer
- Meine Stärken: Was kann ich wirklich gut?
- Umgang mit „Schwächen“
- Sinn—Vertikale: Meinem Lebenssinn auf die Spur kommen

• **Effektiv im Job**

- *SuperLearning*: Lebenslanges Lernen mit Spaß praktisch umgesetzt
- Sichtbar im Unternehmen: Aus der Ecke ins Zentrum
- Soft Skills: Wie gewinne ich die Herzen meiner Kollegen und Kunden?

THEMENVERZEICHNIS III

• **Selbstsicherheit und -wirksamkeit**

- Voice Dialogue – DAS Tool zur eigenen Konsolidierung und Stabilisierung
- Tipping-Methode "Radikale Vergebung": Warum der andere nichts falsch macht! Reaktionen im Außen für sich selbst erkennen, analysieren und nutzen

• **Der SINN—Navigator!**

- Subsidiaritätsprinzip (Oswald von Nell-Breuning): Hilfe zur Selbsthilfe – wie gestalte ich Berufsleben und Alltag, um gesund und leistungsfähig zu bleiben? Wie schaffe ich es, das in eigener Selbstverantwortung zu tun?
- Logotherapie in der Praxis: Welchen SINN hat meine Arbeit?
- Spiritualität im Business: Mindfulness und Awareness als POWER-TOOLS im Business

• **Resilienz—Die Geheimwaffe in Krisen**

- Ressourcen aufbauen
- Analyse von vergangenen Krisen: Was habe ich gelernt?
- Widerstandsfähigkeit erhöhen und halten
- Risikofaktoren in der beruflichen Situation
- Persönliche Wirkfaktoren
- Die Macht der Gedanken und wie ich sie untersuche
- Grenzen wieder wahrnehmen
- Energie-Räuber identifizieren, eliminieren, Ausgleich schaffen
- Innere Blockaden, negative Glaubenssätze und ihre Überwindung
- Achtsamkeit und Eigenverantwortung
- Handlungsfelder identifizieren, besetzen, rückgewinnen, abgeben
- Entspannungstechniken
- Lösungswege und Alternativen im eigenen Alltag finden
- Umgang mit zukünftigen Krisen: Persönliche Bewältigungsstrategien

REALLYTALK ACADEMY

UNSERE ONLINE ANGEBOTE

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

REALLYTALK ACADEMY

Plattform für ganzheitliche Persönlichkeitsentwicklung!
Online Kurse und –angebote für Unternehmen.



.....
reallyTALK Academy

Aus der Praxis für die Praxis: Die reallyTALK Academy!

Wenn wir Praxis meinen heißt das auch Praxis: Alle Angebote sind entstanden aus 35 Jahren Arbeit mit Menschen in den unterschiedlichsten Bereichen. Heraus kristallisiert haben sich nur die besten, die effektivsten Methoden und Techniken, die Ihnen vor Ort in den Betrieben und Institutionen aller Art auch wirklich helfen.

Nehmen wir das Beispiel **KONFLIKT**. Hier machen wir nicht einfach nur Konfliktmanagement, sondern wir haben das aus Hardcore Bereichen heraus selbst entwickelt: Eine eigene Methode, die entstanden ist aus der Arbeit in Justizvollzugsanstalten, Abteilungen der Forensischen Psychiatrie und dem Offenen Vollzug. Wenn hier Konfliktbewältigung funktioniert, dann funktioniert sie überall!

Die eigene Methode heißt „**reallyTALK 5 Schritte Methode**“ und wir haben sie erfolgreich in alle Bereiche der Wirtschaft und des Privatlebens transferiert. Wenn Sie unseren dementsprechenden Kurs machen – und Sie machen wirklich mit! – dann können Sie „Konflikt“. Aber noch mehr: Sie können auch ganz normale Kommunikation an allen für Sie entscheidenden Schnittstellen!

Alle Kurse stehen nicht für sich allein: Zu jedem Kurs – falls es nicht ohnehin ein Online Seminar ist – finden Sie im Kurs Gutscheine für Supervisionen für Gruppen und Teams oder Gutscheine für Einzelcoachings. Denn eines ist klar: Umsetzung des Gelernten ist alles! Und reallyTALK steht für Nachhaltigkeit und gesicherte Qualität. Deswegen hat jeder Onlinekurs einen ausführlichen Testteil: Jeder Lernabschnitt wird getestet, individuell ausgewertet und der Kurs als ganzes wird zertifiziert. So kann der Mitarbeiter den Qualifikationsstand für sich persönlich vorhalten und dem Unternehmen gegenüber nachweisen.

Selbstverständlich wird jeder Teilnehmer mit Videos (didaktisch aufbereitete Lehrvideos und zusätzlich Bestcase und Worstcase Beispiele) sowie mit umfangreichem Arbeitsmaterial unterstützt. Text und gesprochenes Wort sind genau wie die Länge der einzelnen Lektionen exakt ausgewogen und lassen sich damit hervorragend in den Arbeitsalltag integrieren!

Unsere Formate:

- Onlinekurse
- Coachings 1:1 & 1:many
- Online Seminare

Auf den folgenden Seiten werden die Angebote der reallyTALK Academy (RTA) unter diesen Kategorien genau beschrieben. Wählen Sie einfach das für Sie am besten passende Format und nutzen Sie anschließend unser Angebot einer Firmenlizenzierung (ab Seite 47)!

Viel Spaß nun mit der reallyTALK Academy!

ONLINE KURSE

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE



reallyTALK 5 Schritte Methode: Kommunikation in der Wirtschaft

Die **reallyTALK 5-Schritte-Methode (rT5)** beinhaltet eine einfache Methode für klare, empathische Kommunikation, die aus fünf Schwerpunktbereichen besteht:

- Beobachtungen und Wahrnehmungen
- Emotionen: Was fühle ich eigentlich gerade jetzt?
- Was brauche ich? Meine Bedürfnisse sichtbar machen
- Anforderungen formulieren und Bitten äußern
- Konsequenzen: Was mache ich, wenn der Gesprächspartner nicht will?

RT5 zielt darauf ab, einen Weg zu finden, wie alle Anwesenden das bekommen können, was ihnen wirklich wichtig ist! Ganz ohne Schuldgefühle, Erniedrigung, Scham, Schuldzuweisungen, Zwang oder Drohungen. Die Methode ist prädestiniert dafür Konflikte zu lösen, sich mit anderen zu verbinden und in einer Weise zu leben, die bewusst, präsent und auf die echten, lebendigen Bedürfnisse von sich selbst und anderen abgestimmt ist.

IHR Nutzen:

- Win-win in Konflikten
- Sichtbar werden
- Meinem Gesprächspartner verstehen und selber verstanden werden
- Als Manager meine Mitarbeiter führen und steuern
- Als Mitarbeiter seinen Manager führen und steuern
- Mit den Kollegen ein Winnerteam bilden
- Power up statt Burn out
- Klare Kante zeigen: Kommunikation ganz ehrlich
- Kritik kommunizieren
- Die Kunst, konstruktiv nein zu sagen
- Meine Bedürfnisse ins Büro mitnehmen
- Work-Life-Balance ist out – Life in Work is in
- Interessen durchsetzen – das japanische Modell
- Sinn in deinen Job (wieder-) entdecken
- Verbindung Mensch / Unternehmen – wie kann ich optimal arbeiten und gleichzeitig ganz ich selbst sein?



Klare Kommunikation: Die Transaktionsanalyse!

.....

- Sie erfahren eine Technik, die Ihnen hilft, das Verhalten anderer Personen zu verstehen, damit eine effektive Kommunikation stattfinden kann.
- Sie verstehen menschliches Verhalten und können andere Personen motivieren, anleiten und lenken und das bringt Ihnen innere Zufriedenheit.
- Sie erlernen, wie und warum man in Krisensituationen ruhig bleiben sollte und somit noch mehr Effektivität fürs Unternehmen und mehr Selbstwahrnehmung in der eigenen Persönlichkeit zu erfahren.

Warum?

Wenn Menschen Geschäfte tätigen und Ideen oder Informationen austauschen, ist es ihnen entweder angenehm oder unangenehm, miteinander zu kommunizieren. Die Transaktionsanalyse ist eine Technik, die hilft, das Verhalten der anderen Person zu verstehen, so dass die Kommunikation effektiv wird.

Wie?

Die Transaktionsanalyse (TA) erleichtert die Kommunikation zwischen Menschen und versteht ihr zwischenmenschliches Verhalten. Sie wurde von Eric Berne, einem Psychotherapeuten, entwickelt. Er beobachtete, dass es in jeder Person mehrere "Menschen" gibt, die auf unterschiedliche Weise mit anderen Menschen interagieren.

Wie ist der Ablauf des Kurses?

In diesem Kurs lernen Sie die Grundlagen der TA zu verstehen und anzuwenden. Anhand von Videos und gestellten Beispielen aus der täglichen Geschäftspraxis erkennen Sie eigenes Verhalten und das Verhalten anderer. Damit können Sie Kommunikation einsetzen, um zu besserer Kooperation innerhalb und außerhalb des Unternehmens oder der Organisation zu gelangen. Gleichzeitig lernen Sie Kommunikation als Lenkungswerkzeug zu gebrauchen und können damit bessere Ergebnisse erzielen: Vom Vertrieb bis hin zum Customer Care!

Was beinhaltet der Kurs?

- Erklärvideos
- Lerntext
- Aufgaben
- Prüfung
- Zertifikat

Ihr Nutzen?

- Ziel der Transaktionsanalyse ist es, Ihnen eine Technik an die Hand zu geben, bei der Sie lernen, den Gegenüber zu verstehen, damit eine effektive Kommunikation stattfinden kann
- Sie bekommen Werkzeuge an die Hand, die Sie in Ihr Leben täglich integrieren können und somit konkrete Arbeitsergebnisse erzielen
- Wir bieten strukturierte Prozesse, basierend auf unsere bewährten Methoden resultierend aus 35 Jahren Erfahrung und zeigen diese anhand unseres Videomaterials auf „Tests“, die Ihnen Struktur geben und ermöglichen, Gelerntes umzusetzen
- Unser gemeinsames Ziel: Den Menschen gegenüber verstehen und eine optimale Kommunikation schaffen



Die emotionale Lösung: Das magische Dreieck!

„Wir brauchen uns nicht weiter vor Auseinandersetzungen, Konflikten und Problemen mit uns selbst und anderen fürchten, denn sogar Sterne knallen manchmal aufeinander und es entstehen neue Welten. Heute weiß ich, das ist das Leben!“ - Charlie Chaplin

Was sollen Sie tun, wenn es emotional so richtig kracht?

Ja, es darf krachen! Auseinandersetzungen gehören im Leben dazu und manchmal sind sie temperamentvoller und manchmal tun sie auch weh. Das alleine sagt nichts über Beziehungen am Arbeitsplatz oder im Privatleben aus!

Was, wenn ich spüre, dass ich verletzt bin?

- Wenn mein Inneres Kind aktiv wird und alte Verletzungen so richtig getriggert werden?
- Wenn ich spüre, dass ich nicht mehr Herr/- Herrin meiner selbst bin und nur noch irrational denke und agiere?

Die Lösung!

Wir haben ein exklusives Modell erarbeitet, dem Sie in einem solchen Fall einfach Schritt für Schritt folgen können. Es ist die ultimative Lösung, mit seelischen Schmerzen umzugehen. Voraussetzung ist, dass Sie sich aktiv „einlassen“ und „arbeiten“.

Wie ist der Ablauf des Kurses?

In diesem Kurs gehen wir mit Ihnen Schritt für Schritt gemeinsam vor. In einem Video erklären wir ausführlich und mit zahlreichen Beispielen, was Sie konkret machen, wenn Sie in eine emotional belastende Situation geraten.

Im schriftlichen Kursteil wird noch einmal alles genau erläutert und grafisch untermauert. Im Test fragen wir dann Ihr Wissen ab, wobei jeder Test von uns händisch ausgewertet wird.

Am Schluss des Kurses werden Sie in der Lage sein, sich und Ihre Gefühle selbst zu managen. Damit gewinnen Sie Überlegenheit in belastenden Situationen, erreichen mehr Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein.

Kurz: Sie werden erfolgreicher mit Menschen umgehen lernen - nicht zuletzt mit sich selbst!

UNSERE COACHINGS

20
22

1:1 & 1:MANY



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE



Raus aus LEID und STRESS: The Work nach Byron Katie!

- Würden Sie gerne eine Methode kennenlernen, die schnell und dauerhaft Ihr Leid und Ihren Stress reduzieren kann und Sie dabei ganz ehrlich mit sich selbst sein können?
- Kennen Sie die Situation in stressvollen Momenten, bei der meist unglückliche Gedanken hochkommen und Sie kommen einfach nicht mehr aus dem „Gedankenkarussell“ raus und noch mehr Stress und ungewollte Situationen entstehen dabei?
- Wie würde es sich für Sie anfühlen, wenn Sie endlich eine Methode an die Hand bekommen, die Sie ganz leicht in ihren Alltag integrieren können und dabei hilft, dass Sie ganz „Sie“ sein können? Mit all Ihren Gefühlen, ohne aufgesetztes positives Denken und nervige Affirmationen?

Wie???

Bei „**The Work**“ nach Byron Katie lernen Sie effektive Selbstcoaching Methoden, um Leid und Stress dauerhaft und SCHNELL zu reduzieren.

Das Geniale?

Es sind tatsächlich nur vier Fragen und eine Umkehrung, die Ihnen dabei helfen, im HIER und JETZT zu leben und Ihre stressvollen und unglücklichen Gedanken zu hinterfragen.

Wussten Sie...?

..., dass es Ihre GEDANKEN sind; unter denen Sie leiden!? Verdrängungen helfen nicht! Und positives Denken verlagert Ihren Stress ins Unbewusste!
Es hilft tatsächlich nur, die Gedanken liebevoll und offen anzuschauen, zu prüfen, anzunehmen und so der eigenen, inneren Wahrheit auf die Sprünge zu helfen.

Wie ist der Ablauf?

In zehn Stunden intensiver Einzelarbeit schauen wir uns Ihre stressvollsten Überzeugungen und Gedanken an, lösen Glaubenssätze auf und entdecken so Ihr absolut klares, liebevolles Ich wieder, das seit der Kindheit so viel Unwahres über sich und die Welt hören und glauben musste!

Ihr Nutzen?

- Ziel bei "The Work" nach Byron Katie ist, eine absolut machtvolle Selbstcoaching Methode zu erlernen, die Sie nachhaltig selbst einsetzen können, um sich raus aus Leid und Stress zu katapultieren!
- Sie bekommen Werkzeuge an die Hand, die Sie in Ihr Leben täglich integrieren können und somit konkrete Arbeitsergebnisse erzielen
- Wir bieten strukturierte Prozesse, basierend auf unseren bewährten Methoden, resultierend aus 35 Jahren Erfahrung
- ‚Hand Outs‘, die Ihnen Struktur geben und ermöglichen, Gelerntes umzusetzen
- Unser gemeinsames Ziel: Ihre persönliche, innere Zufriedenheit!



Leadership Coaching: Führen kann man lernen!

.....

Sie waren und sind verdammt gut in Ihrem Job! Als Spitzen-Fachkraft haben Sie außerordentliches geleistet und es ist nur logisch, dass man Sie befördert hat!

Jetzt managen Sie ein Team und stehen vor ganz neuen Herausforderungen:

- Wie führt man eigentlich?
- Wie motiviert man Menschen?
- Wie sorgt man dafür, dass das ganze Team - und nicht nur Sie alleine! - Spitzenleistungen erzielt?

In diesem Coaching lernen Sie genau das - **Menschen begeistern und zu überdurchschnittlichen Ergebnissen führen.**

Elemente des Coachings sind:

- Ihr Profil: Wer sind Sie eigentlich und was machen Ihre Stärken und Herausforderungen aus? Das **reallyTALK Profiling**
- Mit Profilierung führen: Teammitglieder erkennen und anhand ihres Profils managen.
- Management Tools von reallyTALK: Machen Sie es anders, aber BESSER! **The Manager Diary**
- Kommunikation als Schlüsseleigenschaft: Wie kommuniziere ich mit meinem Team und firmenweit?
- Aktiv zuhören lernen. Verständnis zum Erfolg!
- **Die reallyTALK 5 Schritte Methode:** Konfliktmanagement auf allen Ebenen
- Definition meiner internen und externen Kunden
- Priorisierung und weiche Erfolgsfaktoren
- Instrumente der Führung: Von Mitarbeitergespräch bis zum Team Meeting
- Emotional (noch) stabiler werden: Wie manage ich eherausfordernde Situationen anhand des Magisches Dreiecks von reallyTALK?

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@reallytalk.de

www.reallytalk.de





Das Kommunikations - Coaching!

Kommunikation als Schlüssel zu persönlichem und beruflichem Erfolg!

- Sie erfahren, wie Sie selbstverantwortlich kommunizieren lernen und das ermöglicht Ihnen eine erhöhte, persönliche Belastbarkeit
- Sie erleben, wie Sie ihre Arbeitseffizienz steigern und Ihre innere Zufriedenheit drastisch erhöhen, da Sie endlich wirklich WAHR-genommen werden
- Sie erlernen die wahre SINN-haftigkeit ihres Tuns und erfahren dadurch Ihre persönliche Burn- Out Prophylaxe

Wie?

Durch unsere erprobten und weiterentwickelten Methoden wie die:

- Transaktionsanalyse
- die Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg
- die reallyTALK 5 Schritte Methode

Ein Beispiel?

- Statt sich viele Gedanken über etwas zu machen, lernen Sie schnell und effektiv die Wahrnehmung der Realität: „Ist es wirklich so, dass mein Chef Mein Kollege Der Kunde dieses oder jenes will / denkt / möchte“
- Die eigene, persönliche SICHT-barkeit im Unternehmen erhöhen
- Selbstsicherheit und Selbstwahrnehmung: im Team und im Unternehmen

Ergebnis:

In zehn Stunden intensiver Einzelarbeit schauen wir uns Ihre stressvollsten Überzeugungen und Gedanken an, lösen Glaubenssätze auf und entdecken so Ihr absolut klares, liebevolles Ich wieder, das seit der Kindheit so viel Unwahres über sich und die Welt hören und glauben musste!

Nutzen:

- Selbststabilisierung und Reflexion im betrieblichen und persönlichen Alltag!
- Sie bekommen Werkzeuge an die Hand, die Sie in ihr Leben täglich integrieren können und somit konkrete Arbeitsergebnisse erzielen
- Wir bieten strukturierte Prozesse basierend auf unseren bewährten Methoden resultierend aus 35 Jahren Erfahrung
- "Hand Outs", die Ihnen Struktur geben und ermöglichen Gelerntes umzusetzen
- Unser gemeinsames Ziel: Führen mit Herz von Mitarbeitern, Kunden und Managern durch offene und wertschätzende Kommunikation



Wie entscheide ich mich richtig? Das Entscheidungscoaching!

- Kennst Du das Gefühl, manchmal einfach nicht die richtigen Entscheidungen zu treffen?
- Oder Dir nicht 100% bei Deinem Entscheidungsprozess sicher zu sein?
- Oder Du einfach das Gefühl hast zu lange dabei zu brauchen?
- Kennst Du das, wenn das Gefühl des Wetteifern, deine Intuition oder dein Verstand nicht miteinander übereinstimmen?
- Möglicherweise ist sogar bei deinen Entscheidungen eine Portion Angst dabei?

Manchmal ist es gar nicht so leicht, die für Dich richtige Entscheidung zu treffen. Kennst Du das?

Im Entscheidungscoaching lernst Du:

1. Wie Du durch hilfreiche Methoden, die richtige Entscheidung triffst.
2. Wie Du durch unsere kleinen Workshop Tools langfristig dein Wissen in der Praxis anwenden kannst
3. Mithilfe folgender Bereiche, finden wir für Dich die optimale Entscheidungsmethode, dass Du in Zukunft schnell und effizient Entscheidungen treffen kannst, die mit Dir in Einklang sind und sich langfristig positiv auf dein Leben auswirken werden:
 - a. Betriebswirtschaft
 - b. Kinesiologie
 - c. Systemische Psychotherapie (Lösungsaufstellung)
 - d. Logotherapie
 - e. Individualpsychologie
 - f. Transformationstherapie
 - g. u.v.m.

Nach einer gründlichen Analyse mit Ausgangsbeschreibung, erarbeiten wir zunächst die gewünschte (idealisierte) Zielvorstellung. Danach fixieren wir die unterschiedlichen Lösungswege und kommen dann zu den Entscheidungsgrundlagen.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



REALLYTALK ACADEMY



reallyTALK Academy

LEVEL UP YOUR LEADERSHIP SKILLS!

.....

This series of webinars consist of five webinars one hour each. You will attend it once a week. The course presents A-Z of the modern business leadership concepts. The content is versatile and will find significant value for all levels of management. At the same time it is very individual. Before the course starts, a participant is given a pdf document called Personal Action Plan Journal in order to put the theory into practice. The journal will help them to make notes and identify individual areas of improvement.

The content of the webinars is as follow:

1. **Webinar 1:** Introduction to modern leadership
2. **Webinar 2:** Motivation in leadership
3. **Webinar 3:** Stress management in leadership
4. **Webinar 4:** Communication in leadership
5. **Webinar 5:** Time management in leadership

The course capacity is unlimited number of participants.

The course includes the video recordings from each webinar when you are unable to attend live.

For whom?

This course is dedicated to all level management as well as to lower level of team leaders and supervisors.

Expected results?

A participant will obtain A-Z knowledge about modern leadership skills. They will understand what authentic leadership is. They will discover their individual areas of leadership they would need to improve, and they will be given tools on how to improve them in order to be better leaders at their workplace as well as in their private life.

Timeframe?

5 live webinars / 60min each / once a week / 5 weeks in total / unlimited number of participants / video recordings available for participants

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de





Leadership and Management Program

Management and Leadership coaching is a tailor-made program for those who would like to redefine and improve their managerial and leadership skills. You will be working around following five key areas of modern management and leadership:

1. Deep understanding of management and leadership concepts
2. Motivation in management and leadership
3. Stress management in management and leadership
4. Time management in management and leadership
5. Communication in management and leadership

For whom?

This program is dedicated to three groups of managers:

1. Successful managers who aim in being even more successful.
2. They are seeking for bringing their managerial and leadership skills on the highest level.
3. Those who are seeking improvement in their management and leadership skills.
4. Those who find it difficult to define if they are good managers and leaders.

Expected results?

You are going to become a successful manager and leader in three stages of this program:

Stage 1: Mindset transformation.

First, Piotr will help you to find out what manager and leader you are now. You will identify areas you would need to work on in order to become better manager and leader. You will define a clear goal what manager and leader you would like to be according to your authentic self and personality you have. No fake leadership accepted. It must be real you! Leadership is within you. Just needs to be unleashed!

Stage 2: Taking action.

Secondly, you are going to learn a number of highly effective management and leadership tools, techniques and strategies. You will be supported with a personal action plan that will put the theory into practice. Get ready to take action right away.

Stage 3: Monitoring long-lasting change

Finally, you are a desired leader. It is not be the end of your work. The coach will keep you accountable and make sure your transformation is permanent by monitoring your results. you accountable and make sure your transformation is permanent by monitoring your results.

ONLINE SEMINARE

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE



EVOLUTION IM BUSINESS: DAS KULTURWANDEL PROGRAMM!

Evolution!

Unternehmen sind evolutionären Prozessen unterworfen. Was gestern noch gut funktionierte ist heute keine Basis mehr für erfolgreiches Arbeiten und die Einbindung hochqualifizierter Mitarbeiter im "War of Talents". **Agile Strukturen** ziehen in die Unternehmen ein und werden teils im laufenden Betrieb implementiert.

WARUM Kulturwandel?

- Stellen Sie sich mal vor, Ihre Mitarbeiter geben statt 80% ihrer Leistung ganze 120% ! Wie würde sich das Phänomen auf die Umsatzzahlen in Ihrem Unternehmen auswirken?
- Wussten Sie, dass 80% der Krankmeldungen psychisch bedingt sind?
- Wie würde die Stimmung am Arbeitsplatz aussehen, wenn alle **SINN** in ihrer Arbeit sehen und somit eine tolle Atmosphäre herrscht?
- Wie wäre es, wenn die Kommunikation klar, verständlich, respektvoll und reibungslos ablaufen würde?
- Wie wäre es, wenn Sie endlich SICHT-bar im Unternehmen werden und sich dies drastisch auf Ihren Erfolg auswirkt?
- Radikal ehrlich und maximaler Nutzen fürs Unternehmen? Lust auf Transformation?

Best Practice aus der Wirtschaft

Als erfolgreiches Beispiel dient dazu die ING-DiBa. Parallel zum eigentlichen Implementieren der agilen Unternehmensstrukturen ließ das Management einen Coachstab von acht bis zehn Mentoren die Mitarbeiter begleiten und in die "neue Welt" führen. Das war vorbildlich, denn viele Menschen reagieren mit konkreten bis diffusen **Ängsten auf Veränderungen** in ihrem Arbeitsumfeld; vor allem, wenn es die Organisation selbst betrifft.

Was ist das reallyTALK Kulturwandel- Programm?

Wir begleiten ihr Unternehmen **langfristig!** Wir gehen dabei zunächst von einer Abteilung / einem Bereich aus und können anschließend das Programm auf das ganze oder Teile des Unternehmens ausrollen. Dabei beachten wir die speziellen Gegebenheiten der jeweiligen Aufgabengebiete und erarbeiten spezifische Lösungen.

Was bietet das Programm?

- **On- oder Offline Termine** zur genauen Projektdefinition
- **Initiale Trainings** (reallyTALK Profiling, reallyTALK 5 Schritte Methode uvm. Individuell auf das Unternehmen abgestimmt)
- Laufende **Team - Supervision**



Become a Trusted Advisor! DAS Verkaufstraining (1)

.....

Verkaufen! ... kann man lernen!

Wie das nachhaltig und erfolgreich geht stellen wir bei reallyTALK in unserer Sales Success - Schulung für Vertriebsteams vor.

In diesem Verkaufstraining steigern Sie ihre Überzeugungskraft und lernen Argumente noch gezielter zu platzieren. Egal wie fleißig Sie sind, wieviel Kundenbesuche Sie machen, Sie werden ohne die richtige Verkaufsstrategie niemals erfolgreich sein!

1. Sie lernen wie Sie zum Trusted Advisor zu werden und somit echte Beziehungen aufzubauen
2. Sie lernen wie Sie wahrer Nutzen für Kunden generieren
3. Sie erkennen welches Bild Sie von sich selbst vermitteln
4. Sie üben wie Sie wahrhaftiges Vertrauen zu den Kunden gewinnen
5. Sie werden verblüfft sein, wie Kunden unbewusst und bewusst Signale senden
6. Sie werden erstaunt sein wieviel Spaß es Ihnen macht, verkaufen zu können und traumhafte Abschlüsse zu tätigen

Lernziele:

1. FIRST OF ALL - BECOME A TRUSTED ADVISOR!

Oder auf deutsch: Zuallererst einmal sind Sie für Ihren Kunden kein Vertriebler, sondern sein VERTRAUTER BERATER. Um das zu werden brauchen Sie Zeit! Hier lernen Sie echten Beziehungsaufbau.

2. Wie lernen Sie echten Nutzen dem Kunden zu bieten?

Wenn Sie in Bezug auf Ihren Kunden immer nur an Ihr eigenes Angebot denken verlieren Sie. Immer. Denn Kunden haben keine Lust Ihnen etwas abzukaufen, damit bei Ihnen das Bankkonto wächst.

Also lernen wir NUTZEN zu generieren.

3. Was für ein Bild vermittele ich von mir selbst?

Bin ich als Person greifbar für meinen Kunden? Eine Persönlichkeit, die als Person auch im Netz greifbar ist? Ist mein privater Account in den Social Media Netzwerken mit meinem Job verknüpft? Identifiziere ich mich auch nach außen mit meinem Unternehmen oder arbeite ich erkennbar in einem Nine to Five - Job? Sind die Fotos von mir in den Netzwerken professionell? Und wenn sie semiprofessionell sind: Drücken sie eine positive Botschaft aus?



Become a Trusted Advisor! DAS Verkaufstraining (2)

.....

4. Sichtbar sein für meinen Kunden

Kann ich eigentlich effektiv kommunizieren?

1. Sie lernen, wie Sie durch Eskalation in die Abschlussebene gelangen!
2. Sie lernen, wie Sie mit den "schwierigen Kunden" umgehen!
3. Sie trainieren, wie Sie für den Kunden die optimale Atmosphäre schaffen.
4. Sie erfahren, wie Sie sich selbst überzeugen können, um andere nachhaltig zu überzeugen
5. Sie werden darauf geschult, die Anforderungen des Kunden zu verstehen und dies zu vermitteln!
6. Sie trainieren das Upselling und wie Sie es mit Leichtigkeit integrieren.
7. Sie erlernen traumhafte Kundenbeziehungen zu gestalten, die immer und immer wieder Umsatz generieren!

5. Stressmanagement

Schulen Sie Ihr Vertriebsteam - oder sich selbst in Ihren kommunikativen Skills und Sie werden verwundert sein, wie leicht Sie Abschlüsse tätigen! Folgende Struktur hat sich für die reallyTALK Kunden bestens bewährt:

1. Initiale Schulungen
2. Begleitung des Teams am Arbeitsplatz
3. Supervision des Teams.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de





Visibility for Success! Sichtbarkeit ist DAS Erfolgskriterium!

.....

Starkes Ich – Starkes Unternehmen

- In der reallyTALK Veranstaltungsreihe lernen Sie, wie Sie SICHT-bar im Business werden und Erfolg auf ganzer Linie anziehen!
- Sie erlernen Tools, wie Sie noch besser gesehen und anerkannt werden und können verwundert darüber sein, wie positiv Ihr Umfeld auf Sie reagieren wird.
- Sie trainieren Ihr eigenes authentisches Ich zu leben und werden erstaunt sein, wie gut Sie sich dabei fühlen.

Erfolgreich und SICHTBAR im Business!

Eine Veranstaltungsreihe von reallyTALK mit Volker H. Rupp

Über viele Jahre hinweg haben wir beobachtet, was individuelle Erfolgskriterien von Menschen in Unternehmen und im Privatleben sind. Viele Faktoren haben wir untersucht und in unsere Beobachtungen floss die Arbeit mit mehreren tausend Menschen aus den unterschiedlichsten Professionen, Branchen und Beschäftigungsformen ein.

Zu Beginn schienen uns mehrere Erfolgsfaktoren vielversprechend:

- Ausbildung
- Sozialer Status
- Netzwerk
- Ganzheitliche Attraktivität
- Intelligenz
- Arbeitsweise
- Profillage

Keiner dieser Punkte hat sich letztendlich alleine oder in Kombination durchsetzen können! Gewonnen hat ein Überraschungskandidat:

Sichtbarkeit! Wie stark bin ich wahrnehmbar?

Wie intensiv ist meine soziale Kompetenz gepaart mit meiner aktiven Kommunikationsfähigkeit?

Die schlechte Nachricht: Nur wenige Menschen sind / trauen sich sichtbar zu sein in ihren jeweiligen Lebensbereichen, geschäftlich / beruflich bzw. privat. Sie gehen lieber auf Nummer sicher und bezahlen dafür den Preis der Erfolglosigkeit.

Die gute Nachricht: Sichtbarkeit kann man lernen! reallyTALK hat viel Erfahrung über die Jahre in Präsenzseminaren gesammelt, die wir nun auch online wie nach wie vor offline anbieten!

Lernen Sie im Kurs, wie erfolgreiche Menschen auftreten. Lernen Sie in jeder Situation souverän kommunizieren und erfahren Sie, wie Sie Menschen aktiv genau das Bild von sich vermitteln, das Sie wirklich wollen und das absolut authentisch mit Ihrem starken SELBST korrespondiert!



Profilingssystem rTP - erkenne Dich selbst und andere!

- Sie wollen wissen, wer Sie sind und was Sie wirklich gut können?
- Wo Sie am besten arbeiten und dabei den meisten Nutzen für Ihr Unternehmen kreieren?
- Einfach, weil sich an diesem einen Punkt Ihre ganz besondere Begabung mit der Aufgabe im Unternehmen trifft?
- Zudem würde es Sie brennend interessieren, wie Sie andere Menschen führen können?
- Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen bringen oder gar umgekehrt Ihren Manager ganz in Ihrem Sinne beeinflussen können?
- Kunden ENDLICH so ansprechen, dass diese gar nicht anders können, als sich Ihr Angebot abzuholen und zu KAUFEN?

Werden Sie zum Menschenflüsterer!

Erkennen Sie Ihre Geschäftspartner, Kollegen oder Kunden und sprechen Sie sie so genau an, dass Sie blitzschnell Harmonie schaffen und ein Wohlfühlen bei Ihrem Gesprächspartner erzeugen.

Analysieren Sie die Menschen, denen Sie täglich begegnen, und schaffen Sie echte und effektive **WIN - WIN** Situationen!

Das alles erreichen Sie mit dem **reallyTALK Profiling!** Dieser Test basiert auf der griechischen Temperamentenlehre und orientiert sich an den Kriterien des MBTI (Myers Briggs Type Indicator).

Wir haben dabei einen Test geschaffen, der jede Menge Spaß macht, aber ebenso gründlich und wissenschaftlich fundiert ist und die Menschen miteinander verbindet. Und der **ERFOLG ermöglicht - bei jedem Kontakt, in jeder Situation!**

Dabei haben wir Wert auf **leichte Anwendbarkeit im betrieblichen und privaten Alltag** gelegt. Was nutzt der beste hochwissenschaftliche Test, wenn ich vor lauter Buchstaben- oder Farbkombinationen die Profile nicht zur Anwendung bringen kann?

So haben wir **vier Typen von Menschen** unterschieden, die sich in Bezug auf **Gesamtorientierung, Weltverständnis, Arbeitsverhalten und Persönlichkeit deutlich voneinander unterscheiden**. Alle haben den absolut gleichen Stellenwert und sind für jedes Unternehmen und die Gesellschaft insgesamt unverzichtbar.

Viele Unternehmen machen sinnvollerweise unseren Persönlichkeitstest, um herauszufinden, in welchem Bereich der neue Mitarbeiter unter Berücksichtigung seiner besonderen Kompetenzen einsetzbar ist.



BUSINESS ENGLISH!

The series of four webinars focuses on the most essential and practical areas of business English:

1. **Business Seminar 1:** Company: Jobs, Products & Services, Company structure, corporate image, selling and advertising
2. **Business Seminar 2:** Meetings: Public speaking and presentation, Video and telephone conferences, E-mail correspondence
3. **Business Seminar 3:** Travelling: Business trips, Events, Restaurant meetings, Socializing, Small talk, Negotiations, Corporate entertainment
4. **Business Seminar 4:** Career: training and development, job benefits, CV and job interview

It is mainly based on phrases and vocabulary learning.

You will be doing a lot of interesting and interactive exercises on the screen. You will also listen business dialogues and read business e-mails and reports. Get ready to speak a lot by repeating after the teacher. Nobody can see you nor hear you. You may use the chat where your name is displayed.

The course includes the video recordings from each webinar when you are unable to attend live.

For whom?

This course is dedicated to all employees of the organization. The content is at intermediate level of English (B1-B2). The minimum language level suggested for the participant is pre-intermediate (A2+ or B1).

A potential participant may check their level for free on: <https://www.cambridgeenglish.org/test-your-english/business/> You must obtain minimum 10 points in this test. When you get less than 10 points, you may still attend the webinars. However, you may find it difficult to follow the presenter and the content.

Expected results?

You will revise the most popular and practical areas of English language used at a workplace.

You will learn lots of useful business phrases and vocabulary.

FIRMEN LIZENZEN

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

FIRMENLIZENZEN

Alle Produkte in der reallyTALK Academy (RTA) sind für Firmen oder Organisationen als Lizenz zu erwerben!

.....

Ihre Vorteile:

- Sie können Ihren Mitarbeitern ein komplettes Weiterbildungsangebot *on demand* anbieten!
- Alle Angebote sind virtuell abbildbar oder rein virtuell. Damit machen Sie sich von Krisen unabhängig und sparen jede Menge Kosten!
- Sie können jedes Produkt zu einem Bruchteil des eigentlichen Preises erwerben (abhängig von der Anzahl der Mitarbeiter).
- Ihr Weiterbildungsbedarf ist beliebig skalierbar!

Jahres Lizenz:

Anzahl Mitarbeiter	Nachlass auf den regulären Preis, in %
2-50	20
51-100	40
101-500	50
501-1000	60
1001-5000	70
Ab 5001	80

Zeitlich unbeschränkte (ewige) Lizenz:

Anzahl Mitarbeiter	Nachlass auf den regulären Preis, in %
2-50	10
51-100	20
101-500	25
501-1000	30
1001-5000	35
Ab 5001	40

Für jeden Mitarbeiter, der die reallyTALK Academy nutzen soll, ist eine Lizenz zu erwerben. Nach dem Lizenzerwerb können die Produkte beliebig innerhalb des lizenzierten Zeitraumes abgerufen werden!

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@reallytalk.de

www.reallytalk.de



SEMINAR BEISPIELE

AM BEISPIEL VON KULTURWANDEL

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL

"Fast alle erfolgreichen Menschen haben eine Sache gemeinsam: Sie geben sich nicht mit ihrer aktuellen Situation zufrieden und streben nach mehr."- Dominik Ley

Evolution!

Unternehmen sind evolutionären Prozessen unterworfen. Was gestern noch gut funktionierte ist heute keine Basis mehr für erfolgreiches Arbeiten und die Einbindung hochqualifizierter Mitarbeiter im "War of Talents". **Agile Strukturen** ziehen in die Unternehmen ein und werden teils im laufenden Betrieb erfolgreich implementiert.

- Stellen Sie sich mal vor, Ihre Mitarbeiter geben statt 80% ihrer Leistung ganze 120% ! Wie würde sich das Phänomen auf die Umsatzzahlen in Ihrem Unternehmen auswirken?
- Wussten Sie das 80% der Krankmeldungen psychisch bedingt sind?
- Wie würde die Stimmung am Arbeitsplatz aussehen, wenn alle SINN in ihrer Arbeit sehen und somit eine tolle Atmosphäre herrscht?
- Wie wäre es wenn, die Kommunikation klar verständlich, respektvoll und reibungslos ablaufen würde?
- Wie wäre es wenn, Sie endlich SICHT-bar im Unternehmen werden und sich dies drastisch auf ihren Erfolg auswirkt?
- Radikal ehrlich und maximaler Nutzen fürs Unternehmen? Lust auf Transformation?

Ein Beispiel aus der Wirtschaft?

Als erfolgreiches Beispiel dient dazu die ING-DiBa. Parallel zum eigentlichen Implementieren der agilen Unternehmensstrukturen, ließ das Management einen Coachstab von acht bis zehn Mentoren die Mitarbeiter begleiten und in die "neue Welt" führen. Das war vorbildlich, denn viele Menschen reagieren mit konkreten bis diffusen **Ängsten auf Veränderungen** in ihrem Arbeitsumfeld; vor allem, wenn es die Organisation selbst betrifft.

Was ist das reallyTALK Kultur- Wandel- Programm?

Wir begleiten Ihr Unternehmen langfristig! Wir gehen dabei zunächst von einer Abteilung / einem Bereich aus und können dann, das Programm auf das ganze oder Teile des Unternehmens ausrollen. Dabei beachten wir die speziellen Gegebenheiten der jeweiligen Aufgabengebiete und erarbeiten spezifische Lösungen.

Was bietet das Programm?

- On- oder Offline Termine zur genauen Projektdefinition
- Initiale Trainings (reallyTALK Profiling, reallyTALK 5 Schritte Methode uvm. Individuell auf das Unternehmen abgestimmt)
- Laufende Team - Supervision
- Einzel-Begleitung der Mitarbeiter am Arbeitsplatz
- Laufende Prozessoptimierung mit detaillierten Vorschlägen für die Geschäfts- oder Bereichsleitung.

SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 1: Team

Uhrzeit	Tag 1	Tag 2	Supervision, wöchentlich / zweiwöchentlich
09:00 -	Einstieg: Begrüßung und Orientierung	Einstieg: Meine Tagesziele	Je nach Zielvereinbarung liegt der Fokus auf Methodenkompetenz, Werten und Normen, Persönlichkeitsmerkmalen, Gefühlen, Gedanken und Verhalten, persönlicher Entwicklung, Spiritualität, Zielen und Strategien, Zusammenarbeit im Team bzw. in der Organisation, Schnittstellen und Synergien, Rollenerwartungen und Rollenverhalten, Aufbau- und Ablauforganisation, Macht und Verantwortung, Entscheidungsprozessen, Information und Dokumentation, Qualitätsmanagement, Rolle von Berufsanfängern, Einführung und Integration neuer Mitarbeiter, Führung.
09:30 -	Kennenlernen und Erwartungen Sich vorstellen, persönliche Ziele erläutern	Motivation Selbst- und Fremdmotivation	
10:15 -	EP: Kennenlern-Übung Gemeinsamkeiten und Unterschiede	Ziel Persönliche + Teamdefinition	
10:30 -	Übung: Key-Words zur Team-Auswertung: Team-Definitionen, Merkmale, Sinn und Zweck von Teamarbeit, Teamkiller	Sinn Wofür arbeiten wir?	
11:30 -		Komfortzone verlassen! Was ist das und wie kriege ich das hin?	
12:15 -	Mittagspause	Mittagspause	
12:45 -	Rollen im Team (Psychologische Rollen: Macher, Moderator, Umsetzer, Beobachter, Leiter, „Gute Seele“, Organisator, kreativer Chaot, Koordinator, Controller ...)	Business Knigge Was geht? Was geht nicht?	
13:30 -	EP: Die drei Teams! Streitdiskussion „Bedingungsloses Grundeinkommen“ oder „Wie authentisch kann ich mich im Job verhalten?“ Team 1 ohne Entscheider gegen Team 2 mit Entscheider und 1 Schiedsrichterteam	Stolpersteine für Mitarbeiter in den Phasen der Teamentwicklung Kommunikation & Feedbackregeln Feedbackgeben & nehmen	
13:45 -			
15:45 -	Abschlussreflexion & Transfer	Abschlussreflexion & Transfer	
16:00			

- Teamaufbau
- Teamkonsolidierung
- „Alle gehen an Bord“
- Passiv/aggressive Verweigerer identifizieren und integrieren
- Empfehlungen an die GF
- Sicherer Raum für MA, der aber trotzdem die Effizienz der zur Verfügung gestellten Arbeitszeit für das Unternehmen sicherstellt
- „Von der Erwartung zur (Selbst-) Verantwortung“
- SelbstSICHER im Team und im Unternehmen agieren und lernen sich adäquat einzubringen / zu beteiligen

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 2: Kommunikation und Konflikt

Uhrzeit	Tag 1	Tag 2	Mediation, nach Bedarf
09:00 - 09:30	Einstieg: Begrüßung und Orientierung	Einstieg: Meine Tagesziele	
09:30 - 10:15	"Man kann nicht NICHT kommunizieren" <ul style="list-style-type: none"> Gedanken zum Thema Ein einfaches Modell 	reallyTALK 5 Schritte Methode Effektiv kommunizieren	Strukturiertes Verfahren zur konstruktiven Beilegung eines Konfliktes. Die Konfliktparteien versuchen dabei, zu einer gemeinsamen Vereinbarung zu gelangen, die ihren Bedürfnissen und Interessen entspricht.
10:30 - 11:15	Kommunikation, wie geht das? Modell nach Schulz v. Thun	WIN / WIN Die Kunst, (geschäftlich) Freunde zu machen	
11:30 - 12:15	EP Konfliktentstehung: Einfache Wege zum Missverständnis	Übung: Vom Zwang zur Selbstverantwortung	
12:15 - 12:45	Mittagspause	Mittagspause	
12:45 - 13:30	Transaktionsmodell	Empathie geben / Zuhören Wie kommuniziere ich effektiv mit kritischen / aggressiven / emotionalen Kollegen?	
13:45 - 15:30	Kommunikationsübung: Was will der eigentlich von mir?	Schlagfertigkeitstraining – Quick Empathy	
15:45 - 16:00	Abschlussreflexion & Transfer	Abschlussreflexion & Transfer	2x 45 Minuten

- Kommunizieren lernen
- Konflikte erkennen und lösen
- Teambelastbarkeit erhöhen
- Teameffizienz stärken
- BurnOut Propylaxe
- MA Zufriedenheit drastisch erhöhen
- Tools für das Management, für das Team und gegenüber dem Team
- Erprobte und von RT weiterentwickelte Methoden
- Kritikfähigkeit erhöhen

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realllytalk.de

www.realllytalk.de



SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 3: Ressourcen checken & wecken

Uhrzeit	Tag 1	Tag 2	Supervision, wöchentlich / zweiwöchentlich
09:00 - 09:30	Einstieg: Begrüßung und Orientierung	Einstieg: Meine Tagesziele	Je nach Zielvereinbarung liegt der Fokus auf Methodenkompetenz, Werten und Normen, Persönlichkeitsmerkmalen, Gefühlen, Gedanken und Verhalten, persönlicher Entwicklung, Spiritualität, Zielen und Strategien, Zusammenarbeit im Team bzw. in der Organisation, Schnittstellen und Synergien, Rollenerwartungen und Rollenverhalten, Aufbau- und Ablauforganisation, Macht und Verantwortung, Entscheidungsprozessen, Information und Dokumentation, Qualitätsmanagement, Rolle von Berufsanfängern, Einführung und Integration neuer Mitarbeiter, Führung.
09:30 - 10:15	Mein Schattenkind: Wo komme ich eigentlich her?	Entdecke dein Leben! Eine Gebrauchsanweisung	
10:15 - 11:15	Was macht mich aus und warum?	Lebens-Mut und Selbst-Bewusstsein im (beruflichen) Alltag	
11:30 - 12:15	Wie verändern Glaubenssätze meine Erfahrungen?	Wie gehe ich mit Zweifeln an mir selbst und an anderen / dem was ich tue, um?	
12:15 - 12:45	Mittagspause	Mittagspause	
12:45 - 13:30	Mein Sonnenkind	Radikal ehrlich!	
13:30 - 13:45	Was gibt mir Kraft und Stärke im Leben?	Wie funktioniert das im Job? Zu mir selbst und zu anderen?	
13:45 - 15:30			
15:45 - 16:00	Abschlussreflexion & Transfer	Abschlussreflexion & Transfer	2x 45 Minuten

- Sichtbarkeit im Unternehmen erhöhen
- Qualität der Mitarbeit stärken
- Selbstsicherheit und Selbstwahrnehmung fördern
- Voice Dialogue – Tools für die Mitarbeiter zur eigenen Konsolidierung und Stabilisierung
- Belastbarkeit der MA erhöhen

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 4: Effektiv im Job

Uhrzeit	Tag 1	Tag 2	Supervision, wöchentlich / zweiwöchentlich	
09:00 - 09:30	Einstieg: Begrüßung und Orientierung	Einstieg: Meine Tagesziele	<p>Je nach Zielvereinbarung liegt der Fokus auf Methodenkompetenz, Werten und Normen, Persönlichkeitsmerkmalen, Gefühlen, Gedanken und Verhalten, persönlicher Entwicklung, Spiritualität, Zielen und Strategien, Zusammenarbeit im Team bzw. in der Organisation, Schnittstellen und Synergien, Rollenerwartungen und Rollenverhalten, Aufbau- und Ablauforganisation, Macht und Verantwortung, Entscheidungsprozessen, Information und Dokumentation, Qualitätsmanagement, Rolle von Berufsanfängern, Einführung und Integration neuer Mitarbeiter, Führung.</p>	
09:30 - 10:15	Verschiedene Persönlichkeitsstile Vorstellung und Selbsttest	Mit „schwierigen“ Kollegen / Vorgesetzten klarkommen		
10:30 - 11:15		The Work nach Byron Katie Grundlagen		
11:15 - 12:15	Wer passt in mein Team und wie behandle ich ihn? Die 4 Persönlichkeitsstile in der praktischen Anwendung	Vier Fragen und eine Umkehrung Wie funktioniert es?		
12:15 - 12:45	Mittagspause	Mittagspause		
12:45 - 13:30	Meine Stärken Was kann ich wirklich gut?	Beurteile Deinen Kollegen / Vorgesetzten Übungsbogen		
13:45 - 15:30	Selbsteinschätzung und Fremdwahrnehmung Erfahrungsübungen in der Gruppe	Glaubenssätze überprüfen Was denke ich eigentlich über die Arbeit, Vorgesetzte und Kollegen?		
15:45 - 16:00	Abschlussreflexion & Transfer	Abschlussreflexion & Transfer		2x 45 Minuten

- Selbstverantwortung der MA – vom Opfer zum Schöpfer
- Persönliche Belastbarkeit erhöhen
- MA Effizienz steigern
- BurnOut Propylaxe
- MA Zufriedenheit drastisch erhöhen
- Erprobte und von RT weiterentwickelte Methoden
- Statt Gedanken über etwas hin zur Wahrnehmung der Realität
- „Ist es wirklich so, dass mein Chef Mein Kollege Der Kunde dieses oder jenes will / denkt / möchte?“
- Konflikte werden bereits im persönlichen Feld des MAs gelöst und gelangen so gar nicht erst ins Team

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 5: Mit SINN arbeiten!

Uhrzeit	Tag 1	Tag 2	Vertiefende Workshops (vor Ort)
09:00 - 09:30	Einstieg: Begrüßung und Orientierung	Einstieg: Meine Tagesziele	<p>Je nach Zielvereinbarung liegt der Fokus auf praktischer Anwendung in den verschiedenen Unternehmensbereichen bzw. Funktionsabteilungen.</p> <p>Begleitendes On-Site Coaching hilft den Mitarbeitern bei der Implementierung der erlernten Tools und Techniken.</p> <p>WS: 4x 45 Minuten C: 50 Minuten</p>
09:30 - 10:15	„Warum arbeite ich eigentlich?“ Von Mauern und Bremsenbauern	Spiritualität im Business Definition und Abgrenzung	
10:15 - 11:15		Wie können mir die Weltreligionen helfen mein Geschäft erfolgreich und nachhaltig zu gestalten?	
11:30 - 12:15	Effektiv, leistungsfähig und langfristig gesund arbeiten Eine Bestandsaufnahme	Prämonotheistische Religionen Die Naturreligionen	
12:15 - 13:15	Mittagspause	Mittagspause	
13:15 - 14:00	Welchen SINN macht Sinn? Diskussion und Einführung in die Logotherapie	Buddhismus Bewusstsein und Achtsamkeit	
14:15 - 15:30	Warum SINN-losigkeit krank macht Praktische Business – Anwendungen der 3. Wiener Schule der Psychoanalyse	Christentum Arbeitsethik, Selbst- und Nächstenliebe	
15:45 - 16:30	Abschlussreflexion & Transfer	Abschlussreflexion & Transfer	

- MA Effizienz steigern
- BurnOut Propylaxe
- MA Zufriedenheit drastisch erhöhen
- Erprobte und von RT weiterentwickelte Methoden
- Arbeitsethik entwickeln und anwenden
- Kundenbeziehung langfristig und nachhaltig effektiv gestalten
- Tieferes Verständnis geschäftlicher Prozesse und des innerbetrieblichen Geschehens

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 6: SUPERVISION

Mitarbeiter Herausforderungen gibt es am Arbeitsplatz zu Genüge. Das Projekt kommt einfach nicht in die Gänge, der **Kollege fühlt sich** vom restlichen Team **ausgeschlossen** und der **Kunde strapaziert** mit seinem Verhalten **die Nerven** aller Beteiligten. Nicht erst dann, wenn die **Hütte sprichwörtlich brennt, empfiehlt sich eine regelmäßige Supervision.**

Supervision ist eine professionelle Begleitung durch uns, die die ganzheitliche Gesundheit der Arbeitnehmer entscheidend unterstützt. Doch wie sieht eine Supervision aus und was bringt eine **professionelle Begleitung in Krisenzeiten?**

Supervision stammt von den lateinischen Wörtern "**super**" und "**vision**", was so viel wie "**über**" und "**beobachten/sehen**" bedeuten. Eine allgemeine Definition lautet, das **Einnehmen einer hilfreichen Vogelperspektive**. Doch umgangssprachlich spricht man von einer Form der **Beratung für Einzelpersonen, Teams oder Gruppen**. In diesen Sitzungen wird die Kommunikation gefördert sowie essentielle berufliche Inhalte thematisiert.

Die Supervision bietet die Möglichkeit über belastende Arbeitssituationen zu sprechen, um diese nicht ins Privatleben mit zu nehmen.

Ziele können sein:

- Reflexion des Arbeitsalltages
- Erweiterung der beruflichen Kompetenzen
- Verbessertes Arbeitsklima
- Förderung der Teamentwicklung
- Konfliktlösungen
- Steigerung der Zufriedenheit am Arbeitsplatz
- Optimierung der Arbeitsergebnisse
- Anregungen für neue Lernprozesse
- Qualitätssicherung

Reflexion ist ein Muskel, entweder ich trainiere ihn oder ich lasse ihn brachliegen, die Supervision hilft dabei, eben diesen Muskel zu trainieren und die Gedanken dabei zu sortieren und zu ordnen. Es ist unsere Aufgabe als Supervisor, zu stabilisieren - aber auch zu irritieren. Manchmal haben sich **Gedankenkreisel eingeschlichen**, aus denen Menschen leichter herausfinden, wenn man sie dazu bringt, **eine andere Perspektive einzunehmen**. Das irritiert zunächst, ist aber hilfreich.

Sitzungen finden in regelmäßigen Abständen statt. In **Krisenzeiten wöchentlich**, in der **Stabilisierungsphase zweiwöchentlich bis monatlich** und in der **Konsolidierungsphase nur noch alle zwei Monate**. Eine feste Agenda gibt es nicht, sondern wird aus den **Wünschen und Bedürfnissen der Mitarbeiter** und des Managements heraus gebildet.

SEMINARBEISPIELE

KULTURWANDEL MODUL 7: KEYNOTE

Manchmal darf es KRACHEN!

Wenn Sie wollen, dass **Ihre Mitarbeiter mal so richtig AUFWACHEN** und was **auf die OHREN BEKOMMEN**, dann **buchen Sie unseren Vortrag / Keynote!**

Gelegenheiten gibt es einige:

- Weihnachtsfeiern
- Betriebsversammlungen
- Betriebsübernahmen
- Betriebsfeste
- Projekttag
- Kundenveranstaltungen
- Partner Events

Im Kulturwandelprogramm Modul 7 geht es um die Keynote und den Vortrag, der **vieles verändern** kann.

Sie wollen einfach was transportieren, **eine zentrale Message mit Nachdruck senden**? Sie wollen, dass eine **Botschaft ankommt** und vielleicht wollen Sie sogar **ein neues Zeitalter einläuten!?** Den **einfachen Durchschnitt** oder 08/15 **wollen Sie** jedenfalls **nicht**. Sie wollen ein Highlight, das Ihre Mitarbeiter / Ihre Kunden / Ihre Partner **mitreißt und abholt**.

Wir klären mit Ihnen genau die Botschaft ab, lernen Ihr Unternehmen im gemeinsamen Gespräch kennen und dann liefern wir: **Die. Message. Die. Sie. Wollen. Punktgenau!**

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



KONFLIKT MANAGEMENT

20
22

KONFLIKT ALS CHANCE
MEDIATION & MOBBING-PROPHYLAXE



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

KONFLIKT ALS CHANCE

- Selbstverantwortung der Mitarbeiter – vom Opfer zum Schöpfer
- Persönliche Belastbarkeit erhöhen
- Mitarbeitereffizienz steigern
- Die SINNhaftigkeit des Tuns wieder herstellen
- Mitarbeiterzufriedenheit drastisch erhöhen
- Erprobte und weiterentwickelte Methoden wie die Transaktionsanalyse und die Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg
- Statt Gedanken über etwas hin zur Wahrnehmung der Realität: „Ist es wirklich so, dass mein Chef Mein Kollege Der Kunde dieses oder jenes will / denkt / möchte?“
- Konflikte werden bereits im persönlichen Feld des Mitarbeiters gelöst und gelangen so gar nicht erst ins Team
- Sichtbarkeit im Unternehmen erhöhen
- Qualität der Mitarbeit stärken
- Selbstsicherheit und Selbstwahrnehmung fördern
- Voice Dialogue – Tools für die Mitarbeiter zur eigenen Konsolidierung und Stabilisierung
- Teamaufbau bzw. Teamkonsolidierung
- „Alle gehen an Bord“
- Passiv - aggressive Verweigerer identifizieren und integrieren
- Empfehlungen an die Geschäftsführung
- Sicherer Raum für Mitarbeiter, der aber trotzdem die Effizienz der zur Verfügung gestellten Arbeitszeit für das Unternehmen sicherstellt
- „Von der Erwartung zur (Selbst-) Verantwortung“
- SelbstSICHER im Team und im Unternehmen agieren und lernen, sich adäquat einzubringen / zu beteiligen

MEDIATION

Wenn sich zwei (oder mehr) Parteien so gar nicht einig sind!

Unter Mediation verstehen wir bei reallyTALK einen moderierten und strukturierten Prozess, in dem wir Mitarbeitern in einem Unternehmen, selbstständigen Projektpartnern oder aber auch den Vertretern zweier Unternehmen helfen, zu einer allgemein befriedigenden Lösung zu kommen: Eine WIN - WIN - SOLUTION ist das erklärte Ziel!

Wie läuft unser strukturiertes Verfahren bei reallyTALK ab?

1. Vorbesprechung mit der auftraggebenden Seite mit Klärung der Budgetfragen.
2. Terminierung des Erstgesprächs mit den Medianten: Aufbau von gegenseitigem Vertrauen, Transparenz über Verfahren und Methodik.
3. Vorstellung der vertraglichen Grundlagen und Besprechung Mediationsvertrag.
4. Besprechung der Mediationsvereinbarung: Welche verbindlichen Punkte soll der finale Mediationsvertrag enthalten und welche Vertragsstrafen werden Anwendung finden?
5. Fixierung der Mediationsziele.
6. Alle Parteien unterschreiben den Mediationsvertrag nach Bearbeitung eventuell notwendiger Ergänzungen / Erweiterungen.
7. Vermittlung der Methodik in den Kommunikationsprozessen: Quick Empathy und reallyTALK 5 Schritte Methode.
8. Individuelle Coachinggespräche mit allen Parteien.
9. Weitere inhaltliche Klärungen im Plenum.
10. Abschluss des Verfahrens und Unterschrift unter die gemeinsame Vereinbarung.
11. Nachgespräch mit dem Auftraggeber und schriftliches Reporting unter Einhaltung der Schweigepflichtvereinbarung.

Wie Sie erkennen handelt es sich nicht um eine klassische Mediationsmethodik! Wir arbeiten mit Coachingelementen im Prozess selbst, so dass wir eine wesentlich höhere Nachhaltigkeit erreichen und unser adaptiertes Subsidiaritätsprinzip zur Anwendung gelangt: Damit bleiben alle Parteien auch nach Beendigung der Mediation handlungsfähig und können in neu auftretenden Konflikten autark und zielgerichtet handeln.

Alle Einheiten sind jeweils zweistündig, die intermittierenden Coachingeinheiten je einstündig. Die Mediation kann zweisprachig durchgeführt werden: DEUTSCH / ENGLISCH.

MOBBING-PROPHYLAXE

Betriebswirtschaftliche Kosten

Mobbing verursacht hohe betriebswirtschaftliche Kosten durch Fehlzeiten, Fluktuation und Minderleistung. Untersuchungen belegen, dass Mobbingbetroffene zunehmend wegen psychosomatischer Beschwerden fehlen oder um vor der belastenden Situation zu fliehen.

In Deutschland werden über eine Million Personen gemobbt. Ein Fehltag kostet ein Unternehmen zwischen 100 und 400 EUR. Schätzungen gehen davon aus, dass der Produktionsausfall wegen Mobbing rund 12,5 Mrd. EUR beträgt (*Mobbing-Report*). Der Deutsche Gewerkschaftsbund beziffert den mobbingbedingten volkswirtschaftlichen Schaden auf jährlich bis zu 25 Mrd. EUR.

Mobbing verursacht Kosten u. a. durch:

- Störungen in der Produktion,
- Fehler und Mängel in der Qualität,
- Zusätzliche Löhne für Aushilfskräfte,
- Versetzungen, Kündigungen und Einarbeitungen,
- Verlust von qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern,
- Imageschäden bei Kunden und in der Öffentlichkeit.

Mobbing belastet aber auch die Gesellschaft finanziell. So müssen Kranken- und Rentenversicherungsträger für medizinische Heilverfahren, Medikamente, Psychotherapien, Kuren und Rehabilitationsmaßnahmen aufkommen. Hohe Ausgaben entstehen außerdem durch Arbeitslosigkeit, Erwerbsunfähigkeit und Frühverrentung. Nach Schätzung des Instituts der deutschen Wirtschaft beträgt der volkswirtschaftliche Schaden jährlich mindestens 50 Mrd. EUR.

Quelle: https://www.haufe.de/personal/haufe-personal-office-platin/mobbing-42-betriebswirtschaftliche-und-gesellschaftliche-kosten_idesk_PI42323_HI2593004.html

Mobbing - Prophylaxe

Sie können proaktiv gegen Mobbing vorgehen! Unsere Seminare eignen sich bestens dafür, bei Ihren Mitarbeitern ein Klima der wertschätzenden, aber effektiven Kommunikation zu schaffen. Mitarbeiter werden einerseits gestärkt und andererseits sensibilisiert; das gesamte Miteinander wird optimiert und so gestaltet, dass effektive Kommunikation möglich bleibt / wird.

PERSÖNLICHER SUPPORT

COACHING ANGEBOTE
BURNOUT-PROPHYLAXE

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

BURNOUT-PROPHYLAXE

Erkennen – vorbeugen – intervenieren

Immer mehr Menschen fühlen sich ihren aufreibenden Lebensumständen und ihrer anstrengenden, mitunter von Angst geprägten beruflichen Situation nicht mehr gewachsen. Erschöpfungszustände, mangelnde Belastbarkeit, Ausgebrannt-Sein sind oft die Folgen.

Inhalte in diesem Workshop:

- Was ist Burnout?
- Wie kann ein Burnout verlaufen?
- Burnout- Anzeichen, die Sie selbst erkennen können
- Wie gefährdet sind Sie?
- Risikofaktoren in der beruflichen Situation
- Persönliche Wirkfaktoren, die Burnout begünstigen können
- Wie Sie sich vor dem Ausbrennen schützen können
- Die Macht der Gedanken
- Grenzen wieder wahrnehmen
- Energie-Räuber identifizieren, eliminieren, Ausgleich schaffen
- Innere Blockaden, negative Glaubenssätze und ihre Überwindung
- Achtsamkeit und Eigenverantwortung
- Handlungsfelder identifizieren, besetzen, rückgewinnen, abgeben
- Entspannungstechniken
- Lösungswege und Alternativen im eigenen Alltag finden
- Umgang mit zukünftigen Krisen

Dieser Workshop beinhaltet sowohl theoretische als auch praktische Elemente. Anschließend bieten wir OnSite - Coaching bei Bedarf gerne an.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@reallytalk.de

www.reallytalk.de



COACHING-ANGEBOTE

Manchmal muss es intensiver und persönlicher sein. Im *1-2-1 Coaching* werden Prozesse deutlicher, nachhaltiger und vertraulicher behandelt als im Training.

Führung

Die meisten Manager kommen zur Führung aufgrund hervorragender Performance in ihrem Fachgebiet. Als Ingenieure, Berater oder Analysten zeigten sie weit überdurchschnittliche Fähigkeiten, was sie für ihre spätere Führungsaufgabe qualifizierte.

Doch Fachwissen allein macht keinen guten Manager. Im Gegenteil: Jetzt kommt es nicht mehr darauf an, fachlich zu brillieren, sondern ein Team als Ganzes zum Erfolg zu führen.

Unser systemischer Coachingansatz hat sich in den unterschiedlichsten Branchen bewährt. Nach einer genauen Zielbenennung arbeiten wir nach Möglichkeit in wöchentlichem Turnus für drei bis sechs Monate intensiv und mit erweiterten Selbstlernmethoden: Eigene Aufgaben zwischen den Sessions ermöglichen die Vertiefung und Erweiterung der im Coaching erarbeiteten Inhalte.

Business Coaching

Mögliche Themen sind:

- Erfolgsverhinderer identifizieren und auflösen
- Selbstwirksamkeit erhöhen
- Motivation und Sinn: Warum und wofür arbeite ich eigentlich?
- Ziele benennen und strategisch umsetzen: Wege und Verfahren
- Wie werde ich zum Menschenflüsterer? Dale Carnegies Ansatz modern übersetzt
- Soziale Kompetenz
- Teamfähigkeit
- Kommunikationsverhalten
- Selbstcoachingmethoden erlernen
- Glücklich und zufrieden in Beruf und Freizeit
- Selbstsicherheit und Selbstwahrnehmung
- Sichtbarkeit erhöhen
- Was macht mich aus? Ressourcen erkennen und nutzen
- Persönlichkeit entwickeln
- ALPHA: Mühelos Führung zeigen
- Meditation lernen und üben
- Hypersensitivität erkennen und nutzen
- Resilienz: Bestens vorbereitet in die nächste Krise (denn die kommt bestimmt!)

WEITERE ANGEBOTE

20
22



**KOMMUNIKATION STATT KONFLIKT.
SINN STATT BURNOUT.**

WWW.REALLYTALK.DE

WEITERE ANGEBOTE



reallyTALK Academy

Büro-Organisation: Optimieren Sie Ihre Verwaltung!

Wie schaffen Sie eine effiziente und komfortable Verwaltung?

1. Kennen Sie es, wenig Zeit für Themen wie Verwaltung, Ablage, Dateistrukturen, Dokumentbenennungen und Dokumentationen zu haben?
2. Und wünschen Sie sich, ein für alle Mal, diese Themen auszulagern und sich somit den Tätigkeiten zu widmen, die Ihnen wirklich Freude bereiten?
3. Hätte Sie nicht einfach Lust darauf, dass eine Struktur geschaffen wird, um sich Wichtigerem annehmen zu können?

Bestimmt haben Sie als Unternehmen genügend anderes zu tun und irgendwie läuft es ja auch.

Aber wussten Sie, wie viel Zeit verschwendet wird, Tag für Tag?

Nach einer Studie des Stuttgarter Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnik und Automatisierung zum 'Schlanken Büro' werden gut zehn Prozent der Arbeitszeit durch 'überflüssige oder fehlende Arbeitsmaterialien' oder 'ständiges Suchen nach dem richtigen Dokument in chaotischen Dateiverzeichnissen' verschwendet.

Ein paar Zahlen, die nachdenklich machen:

- Insgesamt entfällt auf die von den Büroforschern ermittelte Verschwendung in schlecht organisierten Büros nahezu ein Drittel der Jahresarbeitszeit. Das sind immerhin jährlich 70 Tage, an denen die Angestellten 'sinnlose Dinge treiben'.
- In einem Büro eines durchschnittlichen Mittelstand-Unternehmens geht bis zu 37% der Arbeitszeit verloren wegen mangelnden Überblicks.
- Wenn Sie pro Mitarbeiter nur 1 Stunde Zeit pro Arbeitstag gewinnen, sparen Sie bei durchschnittlich 45,- € pro Stunde über 9.000,- € im Jahr.

Stellen Sie sich das mal vor!

Diese Zahlen belegen, dass viel Einsparpotential vorhanden ist und wir zeigen Ihnen, wie Sie dies nutzen können.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



WEITERE ANGEBOTE

Hilfe, mein Unternehmen wächst!



reallyTALK Academy

Veränderungsprozesse im Unternehmen durch schnelles Wachstum

- Organisationsstruktur und Prozesse
- Bildung von (notwendigen) Hierarchien
- Zusammenarbeit / Teambuilding
- Loslassen! Delegation von Verantwortung
- Prozesse und Schnittstellen
- Der Kunde im Mittelpunkt
- Beziehung Unternehmen – Kunde - Lieferanten

Hilfe, mein Unternehmen wächst! Was zunächst positiv klingt, birgt aber auch Risiken. Häufig wachsen Unternehmen nicht geplant, sondern bedingt durch äußere Einflüsse. Ein großes Kundenprojekt oder aus der Situation heraus erhöhte Nachfrage an Ihren Produkten stellen Unternehmen vor besondere Herausforderungen: Viele Dinge, die im kleinen Unternehmen "auf Zuruf" funktioniert haben, müssen optimiert werden. Mehr Kunden, Kundenaufträge, Rechnungen, Lieferungen, und nicht zuletzt auch mehr Mitarbeiter, die koordiniert und geführt werden müssen. Der Chef, der bisher operativ mitarbeitete, muss in seine Führungsrolle hineinwachsen.

Genau hier setzt unser Coaching an. Wir schauen uns Ihr Unternehmen aus der Vogelperspektive an und identifizieren, wo Anpassungs- und Veränderungsbedarf besteht. Selbstverständlich unterstützen wir Sie auch in der Praxis bei der Umsetzung.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



WEITERE ANGEBOTE

Ist Ihr Unternehmen fit für den Kunden 4.0?



reallyTALK Academy

1. Ist-Bestandsaufnahme

- Sichtbarkeit im Internet und in den sozialen Medien
- Möglichkeiten der Kontaktaufnahme und Reaktionszeiten
- Subjektiver Wohlfühlfaktor in Ihrem virtuellen Unternehmen
- Mehrwerte gegenüber Wettbewerbern aus dem Internet
- Professionalität in Beratung und Verkaufsgespräch

2. Ergebnisbericht

- Eine umfangreiche Analyse mit individuellen Handlungsempfehlungen (ca. 2 - 3 DIN A4-Seiten), wie Sie Ihr Unternehmen für den Kunden 4.0 fit machen!
- Ein gemeinsames Abschlussgespräch mit Ihrem Management (ca. 1,5 Stunden) mit Erläuterung der Berichtsergebnisse und Besprechung möglicher Maßnahmen. Bedingt durch die aktuelle Situation finden Termine soweit möglich per Microsoft Teams, Skype oder Telefon statt.

Haben Sie dazu Fragen?:

Telefon +49 89 622 86 710
volker.rupp@realltalk.de

www.realltalk.de



IMPRESSUM

Herausgeber

reallyTALK
Volker Rupp
Peslmüllerstr. 11a
81243 München

Gestaltung

Karolina Rupp

Bildnachweise

<https://stock.adobe.com>; <https://pixabay.com>; Gregor
Cresnar von <https://www.flaticon.com>
<https://unsplash.com/>
Photo by krakenimages on Unsplash
Photo by Benjamin Child on Unsplash
Photo by Tyler Callahan on Unsplash
Photo by Benjamin Child on Unsplash
Photo by Charles Forerunner on Unsplash
Photo by Thought Catalog on Unsplash
Photo by Andrew Neel on Unsplash
Photo by Deva Darshan on Unsplash