



Motivierte Kommunikation

Mehrwert schaffen

Eine Weiterbildung, so präzise wie ein Schweizer Uhrenwerk

Definition

- Motivierte Kommunikation - Mehrwert schaffen
 - ... hat zum Ziel, vorhandenes Wissen optimal zu nutzen, weiterzuentwickeln und in der Compliance, Adherence anzuwenden.
 - ... hat zum Ziel, den Verhaltensprozess in heterogenen Teams sowie in der kulturellen Patientenversorgung nachhaltig zu verbessern.
 - ... spricht gleichermaßen Herz, Vernunft und Verstand an und motiviert zum kollegialen Handeln in der kritischen Kommunikation.

Gründe für Ihre Teilnahme

In Ihrem Tätigkeitsfeld sind Sie täglich gefordert, Mitarbeiter, Patienten oder Leistungserbringer im Gesundheitswesen zu Motivieren. Sie treffen dabei auf widersprüchliche Einstellungen und Widerstände zu Verhaltensänderungen oder Therapien. Mit dem Beratungskonzept „Motivierte Kommunikation“ (MK) wird eine positive emotionale Aktivierung der Teilnehmer erreicht. Sie lernen Ihre Gesprächsteilnehmer dahingehend zu motivieren, dass diese mit Selbstvertrauen und Eigenmotivation eigene Veränderungen verinnerlichen. Somit wird eine bessere Therapietreue oder eine Arbeitszufriedenheit in der „Sandwichposition“ erreicht.

Einladung

Der Erfolg ist auf dem Weg. Sie können ihm entgegen gehen.

Für privat und geschäftlich sind "Konflikte" normal und alltäglich. Denn Menschen haben immer wieder unterschiedliche Interessen. Mit der Haltung "Jeder Mensch ist einzigartig" und mit unserer Weiterbildung „motivierte Kommunikation“ trainieren wir Sie, "flexibel und lösungsorientiert" zu handeln, sodass Sie fit oder noch fitter werden für anspruchsvolle-Situationen.

Für weitere Fragen steht Frau Jasmin Mackert unter der Nummer

+ 49 6221 43 85 00, gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Zusage.

Ihr Mark Peters



SEMINAR ÜBERBLICK

ZIELE

Die Teilnehmenden

- Erhalten einen Überblick über die Bausteine der motivierenden Gesprächsführung
- Beschreiben die vier Grundprinzipien der motivierten Kommunikation und können diese anwenden
- Lernen Ambivalenzen für positive Veränderungen zu nutzen
- Kennen Chancen und Grenzen der motivierten Kommunikation-Tools

INHALT

- Beurteilung der Motivation. Theorie und Praxis.
- Arbeit mit Widerständen: Change Talk
- Mehr Transfer in der vertikalen - und horizontalen Kommunikation
- Verstärkung der Motivation und Aufbau des eigenen Rollenprofils
- Training Gesprächsführung Readiness to change

DOZENT

Mark Peters, PBP-Mediator, HHR Auditor

REISE & KONDITIONEN

Kursgebühr inkl. Unterlagen,
Teilnahmezertifikat und Service vor Ort
590,-€ pro Teilnehmer.
Kunden von Praxismanagement Bublitz-
Peters 390,-€ pro Teilnehmer.
Der Kurs ist auf 15 TN begrenzt.

Individuelle inhouse Schulungen oder aktiv
Frontalvortrag möglich.

Es gelten die Bublitz-Peters AGB
www.bublitzpeters.de

VERANSTALTUNG

Termin: Nach Absprache
Dauer: 9:30 Uhr – 17:30 Uhr
Ort: Heidelberg

IHRE PERSÖNLICHE ANMELDUNG

Praxismanagement
Bublitz-Peters GmbH & Co. KG
Rohrbacher Straße 28
69115 Heidelberg
Tel.: 06221 438500
Fax: 06221 43850110

Email: info@bublitz-peters.de
www.bublitzpeters.de

