



# Schlüsselqualifikation Soft Skills

Entwicklung und Erweiterung der persönlichen Sozialkompetenz

## Zielgruppe

---

Führungskräfte, High Potentials, Mitarbeitende mit Verhandlungsaufgaben

## Teilnehmende

---

Führungskräfte aller Ebenen

## Essenz

---

Die steigende Komplexität der Aufgaben und die wachsende Vernetzung von Prozessen stellen immer höhere Anforderungen an Führungskräfte und Mitarbeiter. Fachliches Know-how allein ist kein Garant mehr für Erfolg. Vielmehr hängt es weitgehend von der persönlichen sozialen Kompetenz ab, wie gut es dem Einzelnen gelingt, hier „mitzuspielen“ und Ziele erfolgreich zu erreichen.

Die Teilnehmer lernen, was man unter Sozialkompetenz versteht, was diese von anderen Kompetenzen unterscheidet und wie sie die letzteren ergänzen kann. Es werden verschiedene Ansätze erkundet, sich erfolgreich sozialkompetent zu verhalten, sodass sowohl der Einzelne für sich als auch die Gruppe/das Team davon profitieren und echte Win-Win-Situationen für alle Beteiligten entstehen.

## Methodik

---

Impulsvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Eigenreflexion, individuelles Feedback

## Module

---

## Seminarinhalt

---

- Sozialkompetent Win-Win-Situationen erzielen
- Was heißt Sozialkompetenz? Wie unterscheidet sie sich von anderen Kompetenzen?
- Sensibilisierung für die eigenen sowie fremde Denk- und Handlungsmuster
- Eigene und andere Wahrnehmungsfilter kennenlernen
- Verhaltensmöglichkeiten der anderen einschätzen und nutzen
- Festgefahrene Situationen besser meistern
- „Psycho“-logisch (ver)handeln
- Ziele für die Entwicklung der eigenen Sozialkompetenz festlegen
- Feedback zum eigenen Verhalten
- Fair-handlung