

Seminar ohne Übernachtung

Workshop: Jonglieren & Management!

Wer im Business jongliert, sollte richtig jonglieren lernen! | Ein unterhaltsamer, spannender Workshop mit nachhaltiger Wirkung.



Seminarbeschreibung

Wer im Business jongliert, sollte richtig jonglieren lernen! Jonglieren hat sehr viel mit Management zu tun. In diesem Workshop werden wertvolle Praxistipps für den Umgang mit Unsicherheit & Stress, sowie den Umgang mit schwierigen Situationen & Menschen gegeben. Jonglieren ist ein wunderbares Prinzip, um zu verdeutlichen, dass Tempo und Härte gegen sich selbst im Management nur bedingt erfolgreich sind. Quantensprünge in der Leistung und Höchstleistungen des Einzelnen im Umgang mit sich selbst und anderen sind nur möglich mit dem Blick auf das Wesentliche. Ein unterhaltsamer, spannender Workshop mit nachhaltiger Wirkung. Versprochen!

Paket-Nummer: 0014234

Region:	📍	Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	👤	10 - 30 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	📅	ganzjährig
Dauer:	🕒	3 Stunden
Mögliche Sprachen:	🌐	deutsch
Preis inkl. MwSt:	💰	ab 1.500,00 € pauschal

Beschreibung

In diesem unterhaltsamen Workshop für Erfolgsverantwortliche werden die Teilnehmer: a) die Gemeinsamkeiten von Jonglieren und Managementthemen kennenlernen und erleben. b) selbst das Jonglieren mit drei Bällen lernen. c) über verschiedene Wurf-/Fangübungen mit ein und zwei Bällen die Zusammenarbeit ihrer linken und rechten Gehirnhälfte fördern, d) und spüren! e) ein Gefühl für die eigene, innere Leichtigkeit bekommen, f) sehr viel Spaß haben! Neben den verschiedenen

Seminar ohne Übernachtung

Workshop: Jonglieren & Management!

Wer im Business jongliert, sollte richtig jonglieren lernen! | Ein unterhaltsamer, spannender Workshop mit nachhaltiger Wirkung.

Wurf- und Fangübungen werden immer wieder Zusammenhänge zwischen dem Jonglieren und Managementthemen hergestellt.

Die Vorträge und Workshops von Trainer und Jongleur Stephan Ehlers sind erfrischend anders und nicht selten mit nachhaltiger Wirkung. Dabei kritisiert er einige gängige Führungsprinzipien und Managementmethoden und stellt eine Vielzahl gut gemeinter Thesen und Meinungen in Frage. Er plädiert dafür, Arbeit mit Leben zu verbinden und nicht als unvereinbare Gegensätze zu behandeln. In seinem Workshop „Jonglieren & Management“ werden auch Management- und Führungsgrundsätze beschrieben, die so trivial erscheinen, dass man sie schon lange aus dem Blickfeld verloren hat und gerne wieder an deren Existenz erinnert wird. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Anregungen für die Praxis und lernen u.a. die (fundamentalen) Unterschiede zwischen „Wichtig + Dringend“ sowie „Effektivität + Effizienz“ kennen. Weiterhin gibt Ehlers auf höchst unterhaltsame Weise Einblicke zum sogenannten „Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP)“ und erklärt, wie Qualität und Erfolg funktionieren. Alles „gebildet“ mit Jonglierbällen.

Weiterer positiver Nebeneffekt: Es werden wertvolle Praxis-Tipps zu Didaktik und Rhetorik für den Einsatz bei Vorträgen, Präsentationen usw. vermittelt. Nachfolgend ein paar Auszüge aus seinem „Management-Jonglierprogramm“: Im Vordergrund steht das Lernen des Jonglierens mit drei Bällen - zwischendrin zur Auflockerung wird mit kleinen (Jonglier-)Einlagen die Verbindung zwischen „Jonglieren & Management“ hergestellt. Systematisch werden verschiedene Wurf- und Fangübungen mit 1 und 2 Bällen erklärt bzw. durchgeführt, die die Auge-Handkoordination Schritt für Schritt verbessern helfen, um dann am Ende mit 3 Bällen jonglieren zu können. Das Lernen des Jonglierens bzw. Arbeiten mit REHORULI vermittelt zudem Erfolgserlebnisse und stimuliert das Zusammenarbeiten der linken und rechten Gehirnhälfte. Jonglieren fördert außerdem die Konzentration und Entspannung, die Beweglichkeit und Ausdauer sowie die Koordination und Wahrnehmung. Beim Lernen werden nützliche Tipps im Umgang mit der eigenen Leichtigkeit gegeben, Tests zur Wahrnehmung, sowie interessante Übungen zur Kommunikation mit sich selbst durchgeführt. Sollten Teilnehmer schon 3 Bälle jonglieren können, werden diese mit besonderen 2-Ball- und 3-Ball-Aufgaben beschäftigt.

----- Ziel verfolgen - Wahrnehmungstest -----

Bei diesem Wahrnehmungstest wird gezeigt und auch eindrucksvoll nachgewiesen, dass jeder Mensch eine echte Wahrnehmungsverschiebung hat. Normalerweise glaubt jeder, dass das linke Auge auch das sieht, was das rechte Auge sieht, wenn wir mit beiden Augen fest einen Punkt anvisieren. Bei diesem Test wird für jedermann/-frau sichtbar und erlebbar, dass der anvisierte Punkt „springt“. Jeder Mensch hat dieses Phänomen. Das Auge, bei dem der anvisierte Gegenstand nicht „springt“, ist das bevorzugte Auge. Häufig ist es das rechte Auge - aber das ist individuell unterschiedlich.

----- Einstimmung auf Veränderung - durch wirkungsvolles „Hände falten“ -----

Im heutigen Geschäftsleben sind die Begriffe Veränderung, Wandel, Unsicherheit, Ungewissheit usw. gang und gebe ... sie entsprechen auch der aktuellen Situation. Branchenunabhängig stehen alle Unternehmen und Organisationen vor tiefgreifenden Veränderungen. Nicht selten müssen Menschen ihre bisherigen Gewohnheiten aufgeben und sich auf Neues, Ungewohntes einlassen. Ob passiv abwartend oder aktiv eingreifend: Veränderung erleben wir im Geschäftsleben tagein, tagaus. Wenn Sie vor einer Situation stehen, in der Sie Ihre Mitarbeitern, Kollegen oder gerne auch Vorgesetzten überzeugen wollen oder müssen, etwas anders zu machen - und sie mit Widerstand rechnen müssen - dann eignet sich diese Übung hier: „Hände falten!“. Sie werden staunen, wie überzeugend Sie mit so einer einfachen Geste - und der entsprechenden Erklärung dazu - für Aufmerksamkeit sorgen können. Zeigen Sie Ihren Kollegen, Ihren Mitarbeitern oder Ihren Vorgesetzten, wie sich die Veränderung, „der neue Weg“ etc. anfühlt und wie einfach und schmerzfrei es ist, einfach mal was Neues auszuprobieren.

----- Teamspiel - mit 1 und 2 Bällen -----

Sie können mit einem Ball und zwei Händen bzw. zwei Bällen und vier Händen zu besonderen Team-Spielen einladen. Der Bewegungsablauf ist immer gleich, dennoch werden hohe und höchste Anforderungen an die linke und rechte Gehirnhälfte gestellt.

----- Irrtum: Arbeit soll Freude machen -----

In diesem Wortspiel werden Sie sehen, wie hilfreich Bälle zur Verdeutlichung von Inhalten genutzt werden können - dank bildhafter Darstellung. Dies kann für jede These genutzt werden, die zwei Hauptbegriffe beinhaltet (Ball 1 und Ball 2). Ball 1 oder Ball 2 wird gegen einen dritten Ball ausgetauscht, weil auch der Begriff ausgetauscht wird ... und einen völlig neuen Inhalt ergibt. In diesem Beispiel wird die These „Arbeit macht Freude“ mit der These „Ergebnisse machen Freude“ gegenübergestellt. Der Begriff „Arbeit“ wird gegen „Ergebnis“ ausgetauscht. In weniger als 1:30 Min. und mit drei Jonglierbällen kann dieser fundamentale Unterschied erklärt werden - ohne dass man dazu wirklich drei Bälle jonglierend (in der Luft halten) muss!

----- Kundenorientierung (2 und 4 Bälle) -----

In diesem Beispiel wird das Thema Kundenorientierung veranschaulicht. Mit zwei Bällen werden die Beziehungen, sowie zwei Bewegungsrichtungen zwischen Unternehmen (= Ball 1) und Kunde (Ball 2) miteinander verglichen. Danach wird mit 4 Bällen auf den Zusammenhang zwischen Kundenorientierung (1), Kundenzufriedenheit (2) sowie Kundenloyalität (3) und Kundenbindung (4) eingegangen.

----- Wie funktioniert Qualität? (2 Bälle) -----

Seminar ohne Übernachtung

Workshop: Jonglieren & Management!

Wer im Business jongliert, sollte richtig jonglieren lernen! | Ein unterhaltsamer, spannender Workshop mit nachhaltiger Wirkung.

Der Begriff „Qualität“ wird mit zwei Bällen erläutert. Qualität ist dann gegeben, wenn Sie einerseits Kommunikation mit Menschen erfolgreich gestalten (= Ball 1) und auf der anderen Seite Prozesse im Unternehmen erfolgreich gestalten. Allerdings „hängen“ an jedem Ball die unterschiedlichen Möglichkeiten von Menschen und Prozessen. Das macht Qualität so einfach bzw. schwierig. Nutzbar ist dieses Beispiel auch für andere Themen, wo zwei Haupt-Thesen bzw. zwei Schwerpunkte je Ball zeigen und wie (viel) an jedem dieser Schwerpunkte noch andere Themen hängen.

2 Seiten: Zufriedenheit + Leistung (2 Bälle)

In diesem Video wird eine These bildlich auf den Kopf gestellt und wirkungsvoll ein fundamentaler und häufig unterschätzter Unterschied herausgearbeitet. „Mache Menschen sind zufrieden und sie werden leisten“ stellt die Begriffe Zufriedenheit und Leistung in einen scheinbar sinnvollen Zusammenhang; so dass man nicht auf die Idee kommen würde, dass etwas sehr viel Interessanteres dabei herauskommt - zum gleichen Thema - obwohl man die Begriffe „auf den Kopf“ stellt.

Wie funktioniert Erfolg?

Mit drei oder vier Bällen kann man die Hintergründe von Erfolg zeigen. Ein schönes, allgemeines Beispiel, das auf sehr viele Bereiche im Geschäftsleben anwendbar ist - es spricht nämlich direkt den Menschen an.

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Am Beispiel „Kontinuierlicher Verbesserungsprozess“ (KVP) wird sehr schön bildlich dargestellt, wie fatal KVP im Geschäftsleben eigentlich ist. Obwohl KVP so positiv klingt und offensichtlich auch als Qualitätskriterium oder -maßnahme in dem einen oder anderen Unternehmen sogar praktiziert wird, kann KVP jedoch überaus fatale Folgen haben. Schlimmer noch: Es wird bildhaft dargestellt bzw. nachgewiesen; umso mehr KVP von Chefs gefordert und formuliert wird, desto größer die Risiken für die Organisation!

Dauer variabel: 2-4 Std.

Anbieter-Bewertungen

21 abgegebene Bewertungen	★★★★☆	4.25 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	3.76 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★☆	4.29 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	4.67 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★☆	4.29 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★☆	4.14 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★☆	4.38 von 5 Sternen

Zusatzleistungen

- Buch: REHORULI - Jonglieren lernen mit Erfolgsgarantie > Erscheinungstermin: 3. Dezember 2005 > Buchformat: 120mm x 190mm, Umfang: ca. 160 Seiten > Verlag: FQL (ISBN 3-8334-3131-8) > Verkaufspreis: 14,90 EUR (ab 10 Expl. 12,00 EUR) > Autor: Trainer & Jongleur Stephan Ehlers, München
Preis: 12,00 € p.P.
- Es sind verschiedene Jonglierball-Sets (3 Bälle) in verschiedenen Preiskategorien erhältlich. Auf Wunsch werden die Bälle mit Ihrem Firmen-Logo bedruckt (ab 100 Bälle).
Preis: auf Anfrage!

Seminar ohne Übernachtung

Workshop: Jonglieren & Management!

Wer im Business jongliert, sollte richtig jonglieren lernen! | Ein unterhaltsamer, spannender Workshop mit nachhaltiger Wirkung.

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

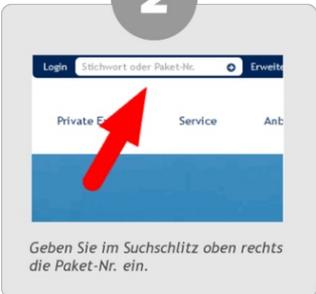
www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0014234

1



Gehen Sie zu www.hirschfeld.de

2



Geben Sie im Suchfeld oben rechts die Paket-Nr. ein.

3



Folgen Sie dem Schalter „Termin und Preis unverbindlich anfragen“