



Effektive Meetings moderieren lernen

Meetings & Besprechungen in Organisationen geben einen **Einblick, wie Menschen miteinander kommunizieren, umgehen und zusammenarbeiten**. Herausragende Organisationen nutzen den Bohmschen Dialog als Gesprächskultur und haben eine Reihe von Praktiken für effiziente und wirklich erfolgsversprechende Meetings und Abstimmungsprozesse entwickelt.

**1 Tages-Seminar mit Praxisübungen:
Dialog-Kultur und erfolgreiche Meeting-Praktiken**

Kennen Sie den Dialog nach Bohm als Gesprächskultur? Wie gut hören Führungskräfte und Mitarbeiter anderen zu? Wie stark ist Wertschätzung bei Ihnen im Unternehmen ausgeprägt? Wie gehen Sie als Gesprächsleiter damit um, wenn andere nur einfach ihre Sichtweisen und Vorschläge durchsetzen wollen? Sind Meetings bei Ihnen wirklich effizient und lösungsorientiert?

Beschreibung

Sie lernen die Regeln und die Gesprächskultur des Dialogs nach Bohm kennen und erfahren, wie sie Besprechungen effektiv leiten sowie die Teilnehmer zur konstruktiven und engagierten Mitarbeit aktivieren können. In dem Seminar erkennen und vertiefen die Teilnehmer an Hand von Praxis-Beispielen und Übungen, was die Praktiken für erfolgreiche Abstimmungs-Prozesse und Meetings sind, was grundsätzlich bei Besprechungen zu beachten ist und wie solche Meetings konkret vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten sind.

Inhalte

- Einführung und Regeln des **Bohmschen Dialogs** mit Praxisübungen. Im Dialog (vs. Diskussion) kommen Menschen zusammen, um gemeinsam zu denken, miteinander zu erkunden und zusammen nach Lösungen bei erkannten Herausforderungen zu suchen.



- **Klassische Praktiken** für effiziente und lösungsorientierte Meetings – Moderation/Leitung, Inputs/Präsentationen, Austausch & Mitwirkung, Flipchart-Einsatz – Prioritäten setzen und Komplexität verringern, Gesprächskultur Dialog vs. Diskussion, Lösungsorientierung und Wertschätzung, Fragetechniken, Umgang mit schwierigen Persönlichkeitstypen (Vielredner, Blockierer, Nörgler, ...), Konflikte erkennen und adressieren, Entscheidungsfindung, ... – inkl. gezielter Vor- und Nachbereitung
- Ergänzende **ganzheitliche Meeting-Praktiken**: Check-in und Check-out, Kreiskultur, Reflektion, Word-Café, Visualisierungstechniken, Aufmerksamkeit erhöhen, U-Prozess (Presencing), Minute der Stille und des in sich hinein Spürens, geschützter Raum und Vertraulichkeit, ...

Methodik und Übungen

Viele der Inhalte werden interaktiv über Fragetechniken im Workshop-Format mit den Teilnehmern erarbeitet. Zu einigen Inhalten werden konkrete Übungen angeboten (u.a. Check in, aktives Zuhören, Rollen, Dialog, Kreis-Kultur, World-Café, U-Prozess, Reflektion, Check-Out). Die Teilnehmer erhalten ein Handout mit den wichtigsten Inhalten zu diesem Seminar.

Ziele des Seminars

Die Teilnehmer sollen nach dem Besuch dieses Seminars Ihren Erfahrungsschatz und ihre konkreten Kenntnisse zur Dialog-Gesprächskultur sowie für die klassischen und ganzheitlichen Meeting-Praktiken deutlich erweitert haben und konkret anwenden können. Es sollte ihnen zukünftig möglich sein, Meetings in ihrer Rolle als Leiter/Moderator noch effizienter zu gestalten und damit die Potentiale der Meeting-Teilnehmer im Sinne der verfolgten Ziele besser zu erschliessen.

Dauer: 1 Tag (09.00 bis 17.00 Uhr)

Literatur: Circle: Die Kraft des Kreises

(Christina Baldwin und Ann Linnea)

Reinventing Organizations – ein Leitfaden zur Gestaltung sinnstiftender Formen der Zusammenarbeit (F. Laloux)



Zielgruppe: Manager, Führungskräfte und Projektleiter, die in der täglichen Praxis in ihren Unternehmen Meetings für Kommunikations- und Abstimmungsprozesse sowie zur Lösungsfindung und für Kreativprozesse effizient gestalten wollen. In diesem Seminar sind Sie richtig, wenn Sie Besprechungen und Team-Sitzungen leiten und mehr darüber erfahren wollen, wie Teilnehmer sich aktiv beteiligen und die Gruppe in der zur Verfügung stehenden Zeit zu konkreten Ergebnissen kommen kann.

Seminar-Leiter



Dr. Ralf Nacke ist Diplom-Volkswirt und promovierter Jurist (LMU München). Er war u.a. für Bain & Company als Strategieberater und für AlixPartners als Restrukturierungsberater und Projektleiter tätig. Wesentliche Change- und Transformations-Prozesse begleitet er seit über 30 Jahren als Berater und Interimsmanager. r.nacke@cmpartners.ch / Tel. +41 41 7830275

Die Weiterentwicklung von Unternehmenskulturen sowie effiziente und partizipative Abstimmungs-Prozesse gehören bei Ralf Nacke nicht nur zu seinem Handwerkszeug als Berater, Moderator und Trainer, sondern er hat herausragende Unternehmenskulturen selbst konkret in mehreren Management-Funktionen in Organisationen (auch interim) erfolgreich mit transformieren können.