

## „Reden lernen Sie durch reden!“

Cicero bringt es auf den Punkt: Erfolgreiche Kommunikation ist – wie fast alles im Leben – eine Frage des Trainings. Im klinischen Alltag reden Sie oft miteinander, um für die Patienten das Beste zu erreichen.

Gerade deshalb ist es umso wichtiger, dass Sie bei Gesprächen mit Kollegen, in Teammeetings, Konflikten oder Verhandlungssituationen stets eine passende Antwort parat haben.

Die Dr. Wilke GmbH hat mit ihrem „Dreierpack Kommunikation“ für Sie eine einzigartige Kombination zusammengestellt. In offenen Seminaren haben sie Gelegenheit, mit Experten aus den Bereichen Medizin, Coaching und Rhetorik Ihre Fähigkeiten gezielt zu optimieren.

### Die Module:

- **Gesprächsführung – souverän und überzeugend kommunizieren**
- **Konfliktmanagement – Konfliktsituationen verstehen und professionell klären**
- **Diabolische Rhetorik – nie mehr abgewürgt und untergebuttert!**

### Zielgruppe: Ärzte, Verwaltungsmitarbeiter, Pflegepersonal und Medizincontroller, die

- ihre Gesprächspartner von ihren Inhalten und ihrer Person stärker überzeugen wollen.
- wirksam Konflikte mit Vorgesetzten, Kollegen, Patienten und Mitarbeitern vermeiden bzw. lösen wollen.
- sich bei Meetings, Konferenzen und Verhandlungen gegen unfaire Angriffe wehren wollen

### Ihre Telefonnummer für weitere Informationen:

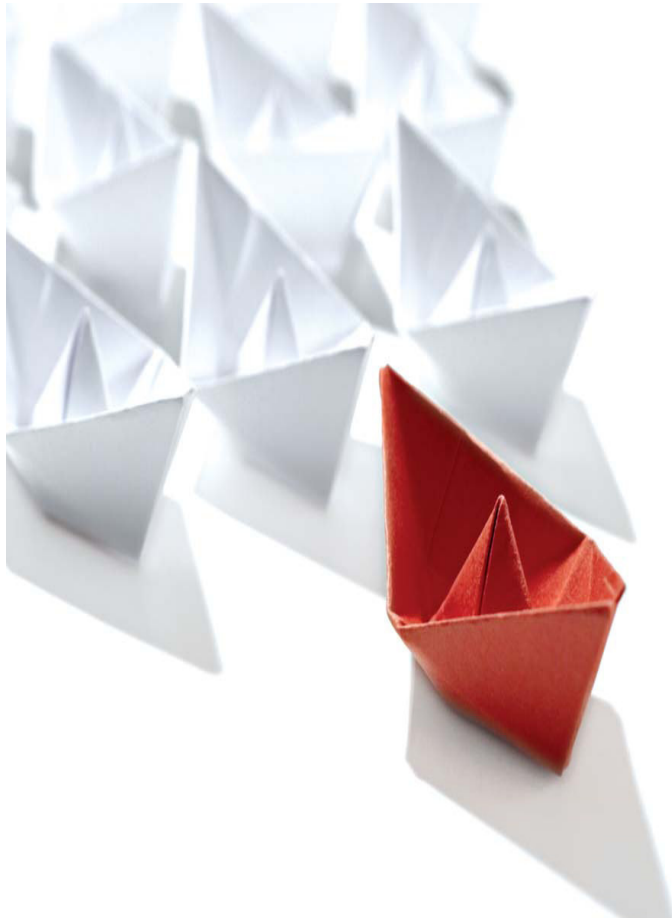
**089/18 90 83 76-0**

**Alle Details finden Sie in unserem Flyer im Anhang!**

## Kommunikation in der Klinik

### Ihr Dreierpack:

**Gesprächsführung  
Konfliktmanagement  
Diabolische Rhetorik**



## Modul 1

### Gesprächsführung

Der Klinikalltag zeigt, dass Fachwissen nicht alles ist. Mindestens ebenso wichtig ist die Fähigkeit, überzeugend zu kommunizieren. Hier lernen Sie die Grundlagen der Kommunikation sowie die effiziente Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen.

#### Inhalt:

- **Kommunikations- und Gesprächsstile erkennen und adäquat reagieren**
- **Körpersprache, Stimme und Worte im Klinikalltag überzeugend einsetzen**
- **Gespräche professionell vorbereiten**
- **Nie wieder sprachlos: So liefern Sie in Diskussionen stichhaltige Gegenargumente!**
- **Schwerpunkt: Praktische Übungen mit individuellem Feedback (Video-Aufzeichnung)**

## Modul 2

### Konfliktmanagement

Wo immer Menschen in Kontakt treten, kommt es stets auch zu Konflikten. Konflikte sind zwar einerseits mit Problemen verbunden, bieten andererseits auch die Chance, positive Veränderungen in Gang zu setzen. Hier lernen Sie ein ganzheitliches Konfliktverständnis und stärken Ihre Fähigkeiten zur Konfliktlösung.

#### Inhalt:

- **Eine angemessene Haltung zu Konflikten finden**
- **Konfliktsituationen richtig verstehen und souverän klären**
- **Typische Fallen bei Konflikten umgehen**
- **Mit den eigenen Emotionen umgehen**

## Modul 3

### Diabolische Rhetorik

...nie mehr abgewürgt und untergebuttert! Diabolische Rhetoriker nehmen ihre Gesprächspartner ins Kreuzverhör, fahren emotionale Attacken unter der Gürtellinie, stellen Fangfragen, machen sie lächerlich und untergraben ihre Kompetenz. Hier lernen Sie, auf unfaire Angriffe angemessen, souverän und schlagfertig zu reagieren.

#### Inhalt:

- **Welche mentalen und psychologischen Voraussetzungen muss ich erfüllen, um in der harten Gruppe und bei diabolischen Verhandlungsgegnern zu bestehen?**
- **Diabolische Fragetechniken, unfair eingesetzt und ... abgewehrt!**
- **Schlagfertigkeit bei ... Schlagfertigen! So haben Sie das letzte Wort**
- **Der Airbag gegen diabolische Angriffe: verblüffend einfach, aber wirksam!**

### Reden Sie!?

### Rhetorik können Sie lernen!

### Die Telefonnummer für weitere Informationen:

**089/18 90 83 76-0**

## Ihre Anmeldung:

**Dr. Wilke GmbH –**  
**inspiring.health**  
**Werner-Eckert-Str. 12**  
**D-81829 München**  
**089/18 90 83 76-0**  
[seminare@d-w-g.de](mailto:seminare@d-w-g.de)

## Ihre Trainer:

### **Dr. med. Michael Wilke**

Arzt und Unternehmer.  
10 Jahre klinische Erfahrung in Chirurgie, Anästhesie, Intensiv- und Notfallmedizin. Tätigkeit im Krankenhausmanagement, Ausbildung in systemischen Coaching. Leitung zahlreicher Veränderungsprojekte, Aufbau von Teams, Coaching von Führungskräften, Konflikt- moderation, Organisation von Strategietagungen.

### **Gabriele Waldherr**

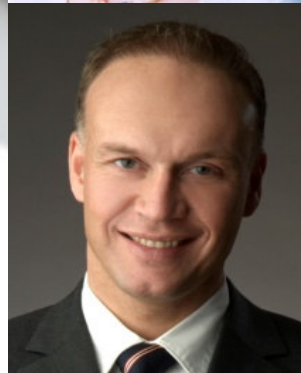
Diplom-Betriebswirtin,  
Systemische Supervisorin & Beraterin (SG), Coach.  
Begleitung von Teamentwicklungsprozessen, Konfliktmoderation, Coaching von Führungskräften, Kommunikations- und Konfliktmanagementtrainings.

### **Rüdiger Freudendahl**

Dipl.-Kaufmann und Dipl.-Handelslehrer,  
selbständiger Kommunikationstrainer.  
Seminarschwerpunkte:  
Präsentation, Telefon, Diabolische Rhetorik,  
spezialisiert auf Klinikberatung, IT-Unternehmen  
und Krankenhäuser.

## Referenzen:

Katholisches Krankenhaus St. Nepomuk Erfurt  
Deutsche Gesellschaft für Medizincontrolling  
Diakoniekrankenhaus Rotenburg (Wümme)  
Elbe Kliniken Stade/Buxtehude  
Clinotel-Krankenhausverbund  
Klinikum Region Hannover  
KSB Klinikberatung  
Klinik Dr. Hancken  
InMed



## Modulares Konzept – bleibender Erfolg!

### Modul 1: Gesprächsführung Termine :

26.-27.05.2010	Köln	16.-17.06.2010	München
----------------	------	----------------	---------

### Modul 2: Konfliktmanagement Termine:

21.-22.09.2010	Köln	05.-06.10.2010	München
----------------	------	----------------	---------

### Modul 3: Diabolische Rhetorik Termine:

03.-04.11.2010	Köln	30.11.-1.12.2010	München
----------------	------	------------------	---------

**Seminardauer: 2 Tage à 8 Stunden, 10-18 Uhr**  
**max. 12 Teilnehmer**

**Ihre Investition : 490.- € pro Modul**  
**Komplettpreis für alle 3 Module: 1.099.- €**

**Im Preis enthalten: ausführliche Unterlagen und**  
**Verpflegung**

**Melden Sie sich mit mehreren Kollegen an, erhalten Sie**  
**einen Gruppenrabatt von 10% Rabatt**

**DGfM Mitglieder erhalten einen Rabatt von 10 %**

**Ab 8 Teilnehmern bieten wir die Seminare auch inhouse in**  
**Ihrer Organisation an**

**Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.**