

Seminar

## Motivierende Gesprächsführung in Beratung, Coaching und Vertrieb - Grundlagen

Samstag, Sonntag, 9.00 Uhr – 17.30 Uhr, 20 UE

Preis: 490 Euro, IBBM Mitglieder: 380 Euro

Motivational Interviewing (MI) ist eine klientenzentrierte und zielgerichtete Beratungsform. Große Erfolge in nur wenigen Sitzungen sind aus der Verhaltenstherapie, vor allem im Suchtbereich gut dokumentiert. Wenn es um Verhaltensänderungen geht, welche kognitiv nicht einfach zu durchdringen sind, dann ist die MI eine gute Möglichkeit im Rahmen von Change Talk.

Gerade in einer sehr ambivalent wahrgenommenen Zeit liegt eine Interventionsform mit hohem Wirksamkeitsnachweis gerade auch in der Beratung, Gesprächsführung, Kundenkontakt und Coaching nahe.

Die Teilnehmenden lernen grundlegende Annahmen, Gesprächsmodelle und Prozessfertigkeiten kennen und können diese selbst ausprobieren. Damit profitieren sie direkt durch den Erwerb von Fertigkeiten in dieser evidenzbasierten Interventionsform und erweitern dadurch deutlich ihre Beratungsfertigkeiten.

Ein kurzer Bogen in die praktische Anwendung im Bereich des Customer Developments wird geschlagen. Zu diesem Thema folgt in Kürze ein weiteres Seminar.

Dozenten: Max Mayer, Schulpsychologe, Supervisor MBA, Andreas Mayer, Dipl.oec., Wipsych.

Literaturempfehlungen:

Cramer, D. P. M., & Sauer, D. P. A. (2014). *Motivational Interviewing im Coaching*. Organisationsberatung, Supervision, Coaching, 21(1), 83-97.

Miller, R., & Rollnick, S. (2015). *Motivierende Gesprächsführung: Motivational Interviewing* (3. Auflage des Standardwerks in Deutsch). Freiburg. Lambertus

Klonek, F. E., & Kauffeld, S. (2012). „*Muss, kann...oder will ich was verändern? Welche Chancen bietet die Motivierende Gesprächsführung in Organisationen*“. *Wirtschaftspsychologie*, 4, 58-71.

Klonek, F. E., Güntner, A., & Kauffeld, S. (2016). *Damit Sie auch im Coaching bekommen, was auf der Verpackung steht: Qualitätssicherung von Coachings am Beispiel der Prozessanalyse im Motivational Interviewing*. In *Qualität im Coaching* (155-168). Springer Berlin Heidelberg.

Paulsen, H.F.K., Klonek, F.E., Rutsch, F., & Kauffeld, S. (2015). *Ready, steady, go! Veränderungsbereitschaft in der Interaktion messen*. *PERSONALquaterly*, 2, 22– 27.

David B. Rosengren (Autor), William R. Miller (Vorwort), Stephen Rollnick (Vorwort), & 2 mehr *Arbeitsbuch Motivierende Gesprächsführung: Trainingsmanual. Mit einem Vorwort von William R. Miller und Stephen Rollnick (Deutsch) Taschenbuch – 30. Januar 2015*

Ralf Demmel (Autor), Gergely Kemény (Autor) *Motivational Interviewing Box mit Fragekarten: Arbeitshilfen für Therapie und Beratung - Mit Begleitbuch und Geleitwort von Stephen Rollnick (Deutsch) Karten – 14. Dezember 2016*

IBBM e.V., Postanschrift: Wiesenweg 2, 89150 Laichingen  
Vorstand: Dipl. oec. Andreas Mayer, Dipl. ing. Max Mayer  
Zertifizierter Bildungsträger nach AZAV, § 178 SGB III, R.Nr. 31T0318024  
Vereinsregister: VR723968, Registergericht: Stuttgart