

Prof. Dr. Ottmar Braun

## Competence Booster: Ihr persönlicher Handlungsplan

Erstellt für:

Datum der Erstellung:



# Guten Tag!

Sie haben an meinem Competence Booster teilgenommen.  
Das freut mich sehr!

Sie haben nun die folgenden Vorteile:

- Sie steigern Sie ihr berufliches Wohlbefinden
- Sie verbessern Sie Ihre persönlichen Kompetenzen
- Sie entwickeln Sie Ihre Methodenkompetenzen
- Sie fördern Sie Ihre Sozialkompetenzen
- Sie steigern Ihre mentale Stärke (Resilienz, Selbstvertrauen, Optimismus, Hoffnung, Emotionsregulation und Selbstwirksamkeit)
- Sie werden erfolgreicher und leben gelassener

Die Basis des Competence Boosters bilden Techniken der Positiven Psychologie. Die Anwendung dieser Techniken steigert die mentale Stärke, das haben wir in zahlreichen Studien nachgewiesen.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Es geht um drei Kompetenzbereiche: Persönliche Kompetenz, Methodenkompetenz und soziale Kompetenz.

Ihr Prof. Dr. Ottmar Braun



# Inhalt

Was steckt hinter dem Competence Booster?

Wie funktioniert der Competence Booster?

Ihre Ergebnisübersicht

Mentale Stärke\*

Soziale Kompetenz

Kommunikation / Gesprächsführung

Einfühlungsvermögen

Konfliktmanagement

Teamfähigkeit/Networking

Methodenkompetenz\*

Persönliche Kompetenz\*

Werte\*

Ihr Maßnahmenplan

Hintergrund

Das Kompetenzmodell hinter Ihrem Competence  
Booster!

Mehr von Prof. Dr. Ottmar Braun für Ihren  
Competence-Boost

Impressum und Kontakt

# Was steckt hinter dem Comptence Booster?

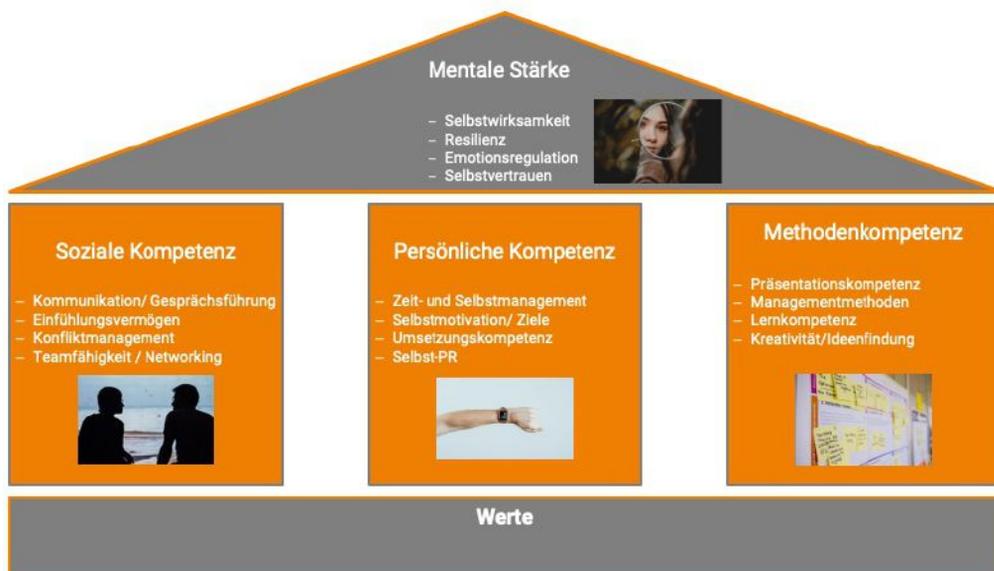
## Die neue Art Kompetenzen auf- und auszubauen!

Der Competence Booster ist ein digitales Selbstlern-tool zur strukturierten und nachhaltigen Weiterentwicklung verschiedener Kompetenzfelder. Auf Basis eines Selbstaudits bzw. einer Selbstbewertung werden passgenaue Maßnahmen bereitgestellt, ausgewählt und auch umgesetzt. Jeder Mensch lernt anders – und das ist gut so! Mit dem Competence Booster macht lernen Spass, denn individuelle Vorlieben in der Lernmethodik sind genauso berücksichtigt, wie die hohe Selbstverantwortung. So entsteht Leichtigkeit beim Lernen und natürlich auch schnellere und vielfach größere Lernerfolge.

## Wissenschaftlich bestätigt

Die Basis des Competence Boosters bilden Techniken der Positiven Psychologie. Die Anwendung dieser Techniken steigert die mentale Stärke, das haben wir in zahlreichen Studien nachgewiesen. Es lohnt sich also, darauf zu schauen, welche Techniken bereits genutzt werden und wo noch Chancen ungenutzt bleiben.

Kompetenzen zielgerichtet im „House of Competence“ weiterentwickeln.



# Wie funktioniert der Comptence Booster?

## Die „5-Sprung-Methodik“



## Ihre Vorteile – der Nutzen

- Sie steigern ihr berufliches Wohlbefinden
- Sie verbessern Ihre persönlichen Kompetenzen
- Sie entwickeln Ihre Methodenkompetenzen
- Sie fördern Ihre Sozialkompetenzen
- Sie steigern Ihre mentale Stärke (Resilienz, Selbstvertrauen, Optimismus, Hoffnung, Emotionsregulation und Selbstwirksamkeit)
- Sie werden erfolgreicher und leben gelassener

## Der Begleitungs-Turbo

Auf Wunsch begleiten wir Sie zusätzlich individuell und bedarfsorientiert. Sie möchten neben den vorgeschlagenen Maßnahmen zur Selbstumsetzung auch persönliche Trainings- und Coachingmaßnahmen? Kein Problem! Wir bieten hierfür ein zubuchbares Leistungspaket an, mit welchem Sie Zugriff auf unser Spezialistenteam bekommen.

## Unser Vorteilsangebot für Sie:

Für alle Coaching- und Seminarangebote erhalten Sie 10 Prozent Sofort-Rabatt innerhalb der ersten 3 Monate nach der Durchführung Ihres Selbstchecks. Nutzen Sie Ihren individuellen Rabatt-Code auf [shop.compagon.com](http://shop.compagon.com).

77293-hdzed-9022-8882

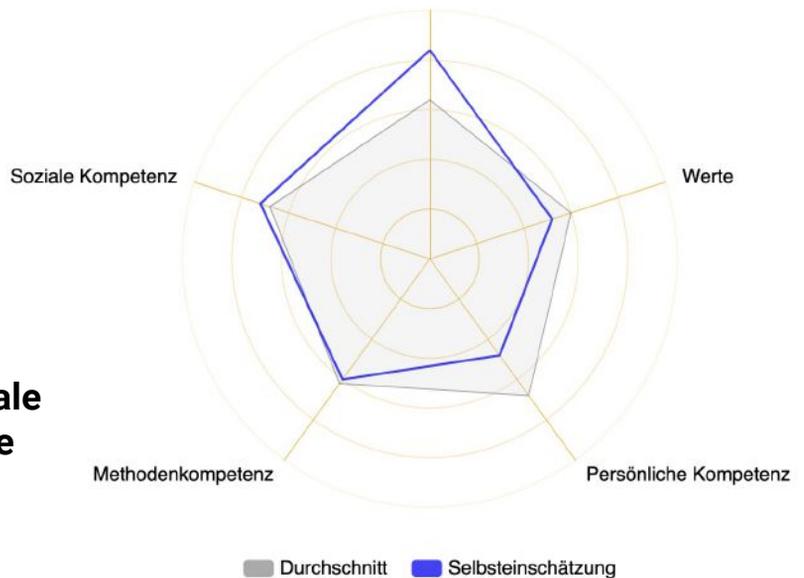
SCAN ME



# Ihre Ergebnisübersicht

## Ihr Profil im Vergleich

Mentale Stärke



### Mentale Stärke

- Selbstwirksamkeit
- Resilienz
- Emotionsregulation
- Selbstvertrauen



### Soziale Kompetenz

- Kommunikation/ Gesprächsführung
- Einfühlungsvermögen
- Konfliktmanagement
- Teamfähigkeit / Networking



### Methodenkompetenz

- Präsentationskompetenz
- Managementmethoden
- Lernkompetenz
- Kreativität/Ideenfindung



### Persönliche Kompetenz

- Zeit- und Selbstmanagement
- Selbstmotivation/ Ziele
- Umsetzungskompetenz
- Selbst-PR



### Werte

- Kundenorientierung
- Marktgestaltung
- Mitarbeiterorientierung
- Identifikation mit dem Unternehmen

Mehr zum Kompetenzmodell erfahren Sie ab Seite XI!

# Soziale Kompetenz

## Kommunikation / Gesprächsführung

Zu diesen Themen haben Sie sich eingeschätzt	Ihre Einschätzung	Alle im Vergleich
Ich argumentiere klar und überzeugend.	3	4,3
Ich wähle lösungsorientierte positive Formulierungen.	4	3,7
Ich begeistere andere für meine Ideen.	3	4,1
Ich gehe auf meine/n Gesprächspartner/in ein.	4	2,9
<b>Gesamtergebnis Kommunikation / Gesprächsführung</b>	<b>3,5</b>	<b>3,75</b>

Skala von 1 bis 5: Hierbei steht „1“ für „Stimme überhaupt nicht zu“, „2“ für „Stimme weniger zu“, „3“ für „Stimme eher zu“, „4“ für „Stimme zu“ und „5“ für „Stimme vollkommen zu“.



Ihre Kompetenz in Kommunikation und Gesprächsführung ist mittelstark ausgeprägt.

Sie sind in der Lage, nachvollziehbare und überzeugende Argumente gegenüber dem Kunden oder Mitarbeitern/innen zu liefern. Sie zeigen sich in Verhandlungen lösungsorientiert und gehen gerne in den persönlichen Austausch. Sie besitzen ein gutes Gespür für das Gegenüber und können sich flexibel auf die entsprechenden Situationen einstellen. Wenn Sie von einem Sachverhalt überzeugt sind, sind sie in der Lage, andere für ihre Ideen zu begeistern, und lassen dabei den Funken auf das Gegenüber überspringen. Sie sind kompetente/r Ansprechpartner:in und laden in Gesprächen zu konstruktivem Austausch ein. Diese Kompetenz schließt sowohl die Bereitschaft ein, den eigenen Standpunkt zu vertreten, als auch ein Verständnis dafür, wann ein Kompromiss die bessere Lösung ist.

# Soziale Kompetenz

## Einfühlungsvermögen

Zu diesen Themen haben Sie sich eingeschätzt	Ihre Einschätzung	Alle im Vergleich
Ich erkenne Gefühle, Probleme und Meinungen anderer.	3	4,3
Ich kann mich auf andere einstellen.	4	3,7
Ich höre aktiv zu.	3	4,1
Ich erkenne, wenn andere Rat und Hinweise benötigen.	4	2,9
<b>Gesamtergebnis Kommunikation / Gesprächsführung</b>	<b>3,5</b>	<b>3,75</b>

Skala von 1 bis 5: Hierbei steht „1“ für „Stimme überhaupt nicht zu“, „2“ für „Stimme weniger zu“, „3“ für „Stimme eher zu“, „4“ für „Stimme zu“ und „5“ für „Stimme vollkommen zu“.



Personen mit hohen Werten besitzen die Fähigkeit, Gefühle, Beweggründe und Probleme des Gegenübers zu erkennen und demnach einfühlsam zu handeln. Sie können sich in die Lage anderer gut hineinversetzen und erkennen, wenn andere einen Rat oder Hinweis benötigen. Diese Personen beschreiben sich als gute Zuhörer, signalisieren Vertrauen und drücken sich der Situation entsprechend wertschätzend aus. Durch ihr hohes Maß an Einfühlungsvermögen können sie sich auch auf schwierige Interaktionspartner einstellen, verschiedenste Situationen angemessen interpretieren und das Verhalten darauf anpassen. Sie können das verbale oder auch nonverbale Feedback deuten und demnach flexibel reagieren. Vor allem in vermehrtem Kundenkontakt und Mitarbeiterkontakt kann Empathiefähigkeit eine Chance darstellen, die zwischenmenschliche Beziehung auszubauen und somit nachfolgende Handlungsergebnisse zu verbessern.

# Soziale Kompetenz

## Konfliktmanagement

Zu diesen Themen haben Sie sich eingeschätzt	Ihre Einschätzung	Alle im Vergleich
Ich spreche Konflikte offen an.	3	4,3
Ich bleibe bei Konflikten ruhig.	4	3,7
Ich agiere bei Konflikten auf der Sachebene.	3	4,1
Ich zeige trotz eines Konflikts Respekt.	4	2,9
<b>Gesamtergebnis Kommunikation / Gesprächsführung</b>	<b>3,5</b>	<b>3,75</b>

Skala von 1 bis 5: Hierbei steht „1“ für „Stimme überhaupt nicht zu“, „2“ für „Stimme weniger zu“, „3“ für „Stimme eher zu“, „4“ für „Stimme zu“ und „5“ für „Stimme vollkommen zu“.



Personen mit einer niedrigen Ausprägung bevorzugen ein harmonisches, freundliches und rücksichtsvolles Miteinander und haben deshalb vermehrt Schwierigkeiten, mit Konflikten adäquat umzugehen. Wenn sie Kritik üben müssen, versuchen sie es vorzugsweise auf indirektem Weg, um das Gegenüber nicht vor den Kopf zu stoßen. Sie bemühen sich stark, verständnisvoll und integrierend auf das Gegenüber einzuwirken. Es fällt diesen Personen schwer, Konflikte offen anzusprechen, wenn dadurch Verärgerung oder Spannung zu erwarten ist. Kritik oder Beschwerden nehmen sie sich vermehrt zu Herzen oder versuchen, diese beiseite zu schieben. Sie benötigen somit mehr Zeit, um konflikthafte Situationen anzusprechen, darauf einzugehen und eine einvernehmliche Lösungsstrategie zu verfolgen - auch wenn womöglich eine schnelle Handhabung von Vorteil wäre. Sie treten häufig wohlwollend auf, weshalb sie als unterstützend, aber eventuell auch als weniger durchsetzungsstark erlebt werden.

# Soziale Kompetenz

## Teamfähigkeit / Networking

Zu diesen Themen haben Sie sich eingeschätzt	Ihre Einschätzung	Alle im Vergleich
Ich setze meine Lösungen argumentativ durch.	3	4,3
Ich versuche andere in meine Zielsetzungen einzubeziehen.	4	3,7
Ich pflege mein Netzwerk (intern und extern).	3	4,1
Ich greife andere Meinungen auf und führe sie weiter.	4	2,9
<b>Gesamtergebnis Kommunikation / Gesprächsführung</b>	<b>3,5</b>	<b>3,75</b>

Skala von 1 bis 5: Hierbei steht „1“ für „Stimme überhaupt nicht zu“, „2“ für „Stimme weniger zu“, „3“ für „Stimme eher zu“, „4“ für „Stimme zu“ und „5“ für „Stimme vollkommen zu“.



Personen mit hoher Ausprägung auf dieser Skala besitzen eine hohe Kooperationsbereitschaft und bewerten die Zusammenarbeit mit anderen als außerordentlich anregend. Sie stellen die Gruppenleistung überwiegend über die Einzelleistungen, wobei jedes einzelne Teammitglied als wertvoll erachtet wird. Diese Personen messen dem persönlichen Austausch eine hohe Wichtigkeit bei und legen Wert auf gegenseitige Unterstützung. Es fällt ihnen leicht, sich in ein Team einzufügen. Sie berücksichtigen die Meinungen Einzelner, greifen diese auf und versuchen, dabei alle in die Zielsetzungen einzubeziehen. Sie setzen die vom Team gemeinsam gefundenen Lösungen argumentativ durch. Personen mit hohen Werten bereitet es keinerlei Schwierigkeiten, auf andere zuzugehen. Sie legen darauf Wert, Kontakte zu Personen herzustellen, um ein Netz an persönlichen, informellen Beziehungen aufzubauen. Sie schätzen es, mit zahlreichen Personen in Verbindung zu stehen und bei Problemen auf kompetente Ansprechpartner zurückgreifen zu können.

# Competence Booster

## Ihr Maßnahmenplan

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.

Soziale Kompetenz	Start	Fertig
Lesen: Kanitz, A. & Scharlau, C. (2015). Gesprächstechniken (4. Aufl.). Freiburg: Haufe. [ <a href="http://www.haufe.de">www.haufe.de</a> ]		
Lesen: Fehlau, E. - G. (2017) Konflikte erfolgreich managen (2.Aufl.). Freiburg: Haufe. [ <a href="http://www.haufe.de">www.haufe.de</a> ]		
Ansehen: Konfliktmanagement. Konflikte lösen. Konfliktgespräche führen. [ <a href="https://youtu.be/PQmhPjPC5B4">https://youtu.be/PQmhPjPC5B4</a> ]		
Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.		
Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.		
Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.		

# Hintergrund: Das Kompetenzmodell hinter Ihrem Competence Booster!

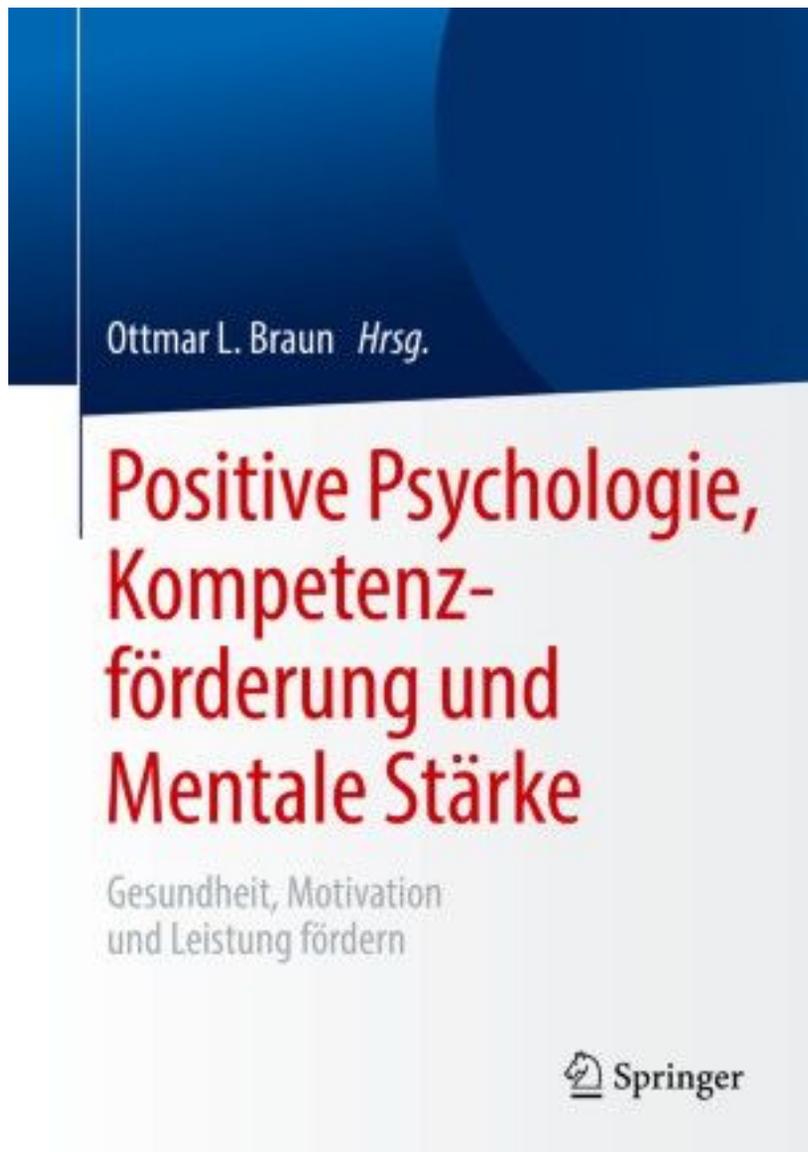
Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus es.

Hintergrund:  
Mehr von Prof. Dr. Ottmar Braun  
für Ihren Competence-Boost



# Impressum und Kontakt

**Prof. Dr. Ottmar Braun**  
**Compagon GmbH & Co. KG**

compagon.com  
+49 (0)89 89 555 135  
feedmotion@compagon.com

Compagon GmbH & Co. KG  
Bahnhofstraße 19  
D 82166 Gräfelfing