

Seminarprogramm 2012

„Psychologie für die Beratung“

Beratungs-Tools: Fragetechniken

Mit guten Fragen sicher ans Ziel kommen

Ulm: 27. Januar 2012

Nürnberg: 16. März 2012

Beratungs-Tools: Motivation und Willenskraft

Dauerhaft Verhalten ändern mit der Kunst des Barrieremanagements

Ulm: 28. Januar 2012

Nürnberg: 27. April 2012

Elegant umgehen mit Widerständen

Innere und äußere Blockaden für die Motivation nutzen

Nürnberg: 24. und 25. Februar 2012

Motivierende Gesprächsführung

2 Seelen wohnen in meiner Brust: Unmotivierte Klienten motivieren!

Würzburg: 02. und 03. März 2012

Essverhalten ändern – leicht(er) gemacht

Verhaltensmuster analysieren und die passende Strategie finden

Frankfurt: 20. und 21. April 2012

Nürnberg: 07. und 08. September 2012

SelfCare – Kraftquelle für die Gesundheit

Selbstbewusst die innere Sonne zum Strahlen bringen

Nürnberg: 28. April 2012

Seelisches Wohlbefinden – aber bitte kalorienfrei!

So nutzen Sie Glück und Genussmanagement als Ressource in der Beratung

Nürnberg: 11. und 12. Mai 2012

Unterhaltsame Seminare – erfolgreiche Teilnehmer

Teilnehmer begeistern und den Transfer in die Praxis optimieren

Ulm: 29. und 30. Juni 2012

Kreativer Methodenkoffer

Lösungen finden mit Tiefgang und Erlebnischarakter

Würzburg: 06. und 07. Juli 2012

Besser denken – besser fühlen!

Wie Sie Ihren Film im Kopfkino wechseln und die Farben der Gedanken ändern

Nürnberg: 13. und 14. Juli 2012

Selbstwert – der Schlüssel zu neuem Verhalten

Leben ohne schlechtes Gewissen, weil Sie es sich wert sind!

Würzburg: 12. und 13. Oktober 2012

Emotionale Kompetenz

Sicher und gelassen umgehen mit eigenen und fremden Gefühlen

Nürnberg: 16. und 17. November 2012

Beratungs-Tools: Fragetechniken

Mit guten Fragen sicher ans Ziel kommen

Gute Fragen sind in der Beratung die halbe Miete. Sie bringen Bewegung ins Gespräch, lösen Blockaden und setzen Prozesse in Gang. Mit den richtigen Fragen erfahren Sie genau das, was Sie wissen wollen und machen Ihre Klienten neugierig auf Mehr. Fragen fördern Ressourcen zu Tage und regen zum Nachdenken über das eigene Verhalten an. Wer richtig fragt, kommt schneller ans Ziel und spart Zeit.

In diesem Workshop üben Sie zielsichere und effektive Fragen vom Einstieg bis zum Ende der Beratung. Sie erfahren, wie Sie gute Fragen aufbauen, welche Worte Sie wählen und wie Ihre Fragen beim Klienten ankommen. Fragen sind die zentrale Technik, um Klienten vom Problem zu ihrer eigenen Lösung zu führen.

Inhalte:

- So finden Sie die richtigen Worte für schöne Fragen
- Eisbrecherfragen, Metafragen und Zukunftsfragen
- Wann Sie am besten welche Frage stellen
- Fragen, die immer passen
- Ressourcen entdecken und Veränderungen einleiten
- Fragen an das Unterbewusstsein richten
- Gedanken und Gefühle erfragen
- Fragen, die die Phantasie wachsen lassen
- Fragen für mehr Klarheit im Gespräch
- Mit Fragen die Perspektive wechseln und den Handlungsspielraum vergrößern

QUETHEB Anerkennung im Modul M (Methodik/Didaktik): 2 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

Freitag, 27. Januar 2012

Ulm, EinsteinHaus (vh Ulm), Kornhausplatz 5, Raum S 19

Freitag, 16. März 2012

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: 10.00 bis 18.00 Uhr (insgesamt 8 UE)

Preis: € 198 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Beratungs-Tools: Motivation und Willenskraft

Dauerhaft Verhalten ändern mit der Kunst des Barrieremanagements

Man muss nur richtig wollen... dann geht das auch. Irrtum! Auch die beste Absicht trifft auf innere und äußere Barrieren, die das Ziel schnell aus dem Blickfeld rücken. Neues Verhalten wird erst dann zur Gewohnheit, wenn es Schritt für Schritt durchdacht und geplant ist. Und das geht bei jedem anders, benötigt reichlich Organisationstalent und kostet viel Zeit.

Im Seminar geht es um Motivationsmethoden, die Menschen nach erfolgreichem Start dabei unterstützen, bei der Stange zu bleiben. Dazu prüfen Sie mit Ihrem Klienten Ziele auf geheime Konkurrenten und Konflikte und entwickeln gemeinsam praxistaugliche Strategien zur Selbstmotivation. Ausgestattet mit dem passenden Plan nimmt Ihr Klient jede Hürde mit Leichtigkeit. Herrlich entlastend wird es für Berater, wenn Klienten zum begeisterten Krisenmanager werden und Hindernisse als willkommene Herausforderung betrachten.

Inhalte:

- Wichtige Stationen auf dem Weg vom Wunsch zur Handlung
- Wie man einen festen Willen bekommt und behält
- Barrieremanagement: Innere und äußere Hürden gekonnt überspringen
- Wenn – dann – Pläne für stressige Zeiten
- Verbindlichkeiten erhöhen ohne Zwang und Tadel
- Ziele überprüfen und abschirmen
- Kraftquellen zum Durchhalten sprudeln lassen
- Das Phänomen der Selbstkonkordanz: Warum fremde Ziele die Lust rauben.
- kreative Ideen zur Handlungskontrolle
- optimale Wegbegleiter zum Erfolg: innere Dialoge und bewegte Bilder

QUETHEB Anerkennung im Modul M und P: jeweils 1 Punkt

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

Samstag, 28. Januar 2012

Ulm, EinsteinHaus (vh Ulm), Kornhausplatz 5, Raum S 19

Freitag, 27. April 2012

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: 10.00 bis 18.00 Uhr (insgesamt 8 UE)

Preis: € 198 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Elegant umgehen mit Widerständen

Innere und äußere Blockaden für die Motivation nutzen

Jeder Berater kennt das: Klienten kommen zu spät, schweigen sich aus oder wissen alles besser. Was tun Sie dann? Rüsten Sie sich zum Gegenangriff oder zweifeln Sie an Ihrer Kompetenz? Alles viel zu anstrengend und sehr selten von Erfolg gekrönt. Wenn Menschen nicht wollen, was aus Sicht des Beraters gut für sie wäre, gehen sie in den Widerstand. Das schützt sie vor negativen Gefühlen und Gesichtsverlust.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Widerstände durchschauen und effektiv für die Motivation zu Verhaltensänderung nutzen. Damit Sie eine widerstandsfreie Atmosphäre in der Beratung schaffen können, lernen Sie, zwischen den Zeilen zu lesen und geheime Wünsche aufzudecken. Mit den geeigneten Antworttechniken reagieren Sie zukünftig gelassen und charmant auf die Ausreden Ihrer Klienten und nichts und niemand bringt Sie mehr aus der Ruhe.

Inhalte:

- Woran Sie echten Widerstand erkennen
- Ursachen und Sinn von Ausreden und Trotzverhalten
- Widerstand als Spiegel von schiefen Beziehungen
- Widerständen vorbeugen mit Haltung und Respekt
- Angstfreie Beratungsatmosphäre schaffen
- Selbstreflexion fördern anstatt mit Killerfragen das Ziel verfehlen
- mutig eigene Blockaden auflösen und persönliches Wachstum ermöglichen
- verborgene Bedürfnisse ans Licht holen
- optimal reagieren auf Widerstände
- gesunde Strategien für den eigenen Selbstschutz finden

QUETHEB Anerkennung im Modul M und P: jeweils 2 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

24. und 25. Februar 2012

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Motivierende Gesprächsführung

2 Seelen wohnen in meiner Brust: Unmotivierte Klienten motivieren!

Klienten gelten schnell als unmotiviert oder schwierig, wenn Sie nicht tun, was sie sollen.

In Wahrheit ist jeder Mensch motiviert. Er wägt nur ständig ab: Spricht mehr für oder gegen die Veränderung? Mit der „motivierenden Gesprächsführung“ unterstützen Sie Ihre Klienten, diesen inneren Zwiespalt aufzulösen. Sobald klar ist, dass die persönlichen Ziele nicht mit dem aktuellen Verhalten harmonieren, steigt die Bereitschaft etwas zu ändern. Damit Klienten dann entschlossen neue Pläne schmieden, brauchen sie gute Zuhörer anstatt guter Ratschläge.

Im Seminar lernen Sie die Strategien der „motivierenden Gesprächsführung“ kennen und erfahren, wie Sie speziell in der Gesundheitsberatung davon profitieren. Sie üben gezielt zu reagieren, um die Zuversicht auf Erfolg und die Eigenmotivation der Klienten zu stärken. Zeit und Kraft sparen Sie, wenn Sie wissen, wie Sie eine tragfähige Beziehung aufbauen, zwischen den Zeilen lesen und Widerstände geschickt vermeiden.

Inhalte:

- Auftrag klären: Erkunden Sie, was Klienten wirklich von Ihnen wollen
- Beziehungen gestalten: Kommunizieren Sie auf Augenhöhe
- Ambivalenzen erkunden: So erfahren Sie, was die andere Seite denkt
- Fallen in der Gesprächsführung: Umfahren Sie die Sackgasse!
- Empathie und Wertschätzung: Gewinnen Sie das Vertrauen Ihres Klienten
- Bereitschaft zur Veränderung: Wie Sie Motivation hervorlocken und fördern
- Entlastung des Beraters: Widerstände als Entwicklungspotential nutzen
- Entscheidungen treffen: Stellen Sie die Schlüsselfrage!
- Äußerungen von Eigenmotivation: Daran erkennen Sie, ob jemand etwas ändern will
- Phasen der Veränderung: So tun Sie zu jeder Zeit das Richtige!
- Zuversicht und Optimismus: Stärken Sie die Selbstwirksamkeit des Klienten

QUETHEB Anerkennung im Modul M (Methodik/Didaktik): 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

02. und 03. März 2012

Würzburg, Stadtmitte

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Essverhalten ändern – leicht(er) gemacht

Verhaltensmuster analysieren und die passende Strategie finden

Verändern, was seit Jahren gut schmeckt, ist ganz schön schwer. Selbst gute Vorsätze und eiserne Disziplin helfen nur kurzfristig, das lieb gewonnene Verhalten zu unterdrücken. Leichter und effektiver führt der Weg zum Ziel, wenn Sie einen Blick hinter die Kulissen werfen. Hier wird deutlich, was das Essverhalten so hartnäckig aufrechterhält: unbefriedigte Bedürfnisse, persönliche Lebenskonzepte, negative Glaubenssätze und vieles mehr. Sind die Ursachen erkannt, können Sie schnell die passenden Strategien für die Beratung entwickeln. Ihre Klienten fühlen sich gut verstanden, weil sie - endlich - bekommen, was sie wirklich brauchen.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie die Verhaltensmuster Ihrer Klienten exakt analysieren und optimal verändern können. Sie probieren beeindruckende und effektive Übungen aus, mit denen Ihre Klienten begeistert, zufrieden und erfolgreich neue Essgewohnheiten lernen.

Inhalte:

- Entwicklung des Essverhaltens
- gesundheitspsychologische Erklärungen für ungünstiges Verhalten
- Wie Gedanken Gefühle auslösen und Handlungen steuern
- Verhaltensanalyse: Die Eintrittskarte in die Verhaltensänderung
- Klienten aktivieren: Anleitung zum Selbstmanagement
- Erkennen und ändern von hinderlichen Einstellungen
- Techniken der Verhaltensmodifikation: von Reizkontrolle bis Notfallkärtchen
- Strategien für Krisenzeiten und Rückfall-Prävention
- Belohnungsstrategien ohne Lebensmittel
- Freundschaft schließen mit dem inneren Schweinehund

QUETHEB Anerkennung im Modul Methodik/Didaktik/Psychologie: 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

20. und 21. April 2012

07. und 08. September 2012

Frankfurt, KA Eins – Ökohaus, Kasseler Straße 1a

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

SelfCare – Kraftquelle für die Gesundheit

Selbstbewusst die innere Sonne zum Strahlen bringen

Machen Sie eigentlich, was Sie wollen oder wissen Sie das gar nicht so genau? Hetzen Sie auch von Termin zu Termin und sind Meister des Multitasking? Dann sind Sie in bester Gesellschaft im Kreise der Menschen, die ihrer Gesundheit zuliebe, besser für sich sorgen sollten. Selbstfürsorge heißt, achtsam umgehen mit den eigenen Gefühlen und Ressourcen und selbst bestimmen, was gut tut und was nicht. Wer Gesundheit vermitteln möchte, darf gerne bei sich beginnen.

In diesem Seminar haben Sie Gelegenheit, Strategien für den wertschätzenden Umgang mit sich selbst und den eigenen Bedürfnissen kennen zu lernen. Sie erfahren, wie Sie Ihre ungeliebten, kleinen Schwächen akzeptieren können und verfeinern Ihre Genuss- und Erholungsfähigkeit. Ein Tag, an dem Sie Sympathie für sich selbst entwickeln und die Erfüllung Ihrer Lebenspläne erfolgreich, frisch und vital in Sichtweite rücken.

Inhalte:

- Energieräuber entlarven
- Selbstfürsorge in den Alltag einbauen
- Prioritäten setzen und sich auf das Wesentliche konzentrieren
- Freundschaft schließen mit sich und den inneren Saboteuren
- sich selbst persönliches Wachstum und Erfolg erlauben
- optimistische Gedanken kultivieren
- Denk-Auszeiten nehmen
- Tankstellen für stürmische Zeiten einrichten
- Genussmomente für die Westentasche
- Führung übernehmen mit der Leuchtturm-Strategie

QUETHEB Anerkennung im Modul P: 2 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

Samstag, 28. April 2012

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: 10.00 bis 18.00 Uhr (insgesamt 8 UE)

Preis: € 198 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Seelisches Wohlbefinden – aber bitte kalorienfrei!

So nutzen Sie Glück und Genussmanagement als Ressource in der Beratung

Schokolade eignet sich hervorragend als Seelentröster. Ein schmackhaftes Mahl bedeutet höchsten Genuss und Nudeln sollen glücklich machen. Essen lässt Sorgen verblassen und hebt die Stimmung, erst einmal. Bedürfnisse mit Essen zu stillen führt übergewichtige Menschen oft auf direktem Weg in einen Teufelskreis. Aus der Abwärtsspirale kommen Klienten erst heraus, wenn sie ohne Lebensmittel für Glücksgefühle und Genussmomente sorgen können. Diese Gute-Laune-Ressourcen gilt es in der Beratung aufzuspüren und erfolgreich zu nutzen.

Im Seminar dreht sich alles um das Thema Essverhalten und seelisches Wohlbefinden, was dabei im Körper vorgeht und welche Strategien kalorienfrei glücklich machen. Sie erleben selbst, wie Sie Ihre Wohlfühlkompetenzen und die von Klienten in kleinen Übungen erweitern. Mit kreativen Methoden schaffen Sie Raum für positive Emotionen und machen Lust darauf, Neues auszuprobieren. Sie planen Ihr eigenes Verwöhnkonzept und entwickeln Ihre persönliche Glücksstrategie.

Inhalte:

- Wohlbefinden: Faktoren für Glück und gute Gefühle
- Biochemie von Essen und Wohlbefinden: Ein Blick ins Gehirn!
- Embodiment und somatische Marker: Mit dem ganzen Körper denken können
- Achtsamkeit: Zugang zu sich selbst finden
- Alltagsgenüsse mit allen Sinnen erfassen
- Die kleine Schule des Genießens
- Aromatherapie: Wie Düfte die Stimmung verändern
- Grenzen setzen und für innere Balance sorgen
- Glücksbox füllen mit guten Gedanken und Schutzfaktoren
- Anleitungen zum Glücklichsein und Strategien für „Keiner-liebt-mich-Tage“

QUETHEB Anerkennung im Modul M: 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

11. und 12. Mai 2012

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Unterhaltsame Seminare – erfolgreiche Teilnehmer

Teilnehmer begeistern und den Transfer in die Praxis optimieren

Seminare gibt es viele. Aber was bleibt wirklich hängen und was wird in die Praxis umgesetzt? Als Trainer liegt es an Ihnen, die Bedingungen für den größtmöglichen Lernerfolg zu schaffen. Sie sorgen für eine angenehme Atmosphäre und wecken Interesse. Die Informationen bieten Sie so geschickt an, dass das Teilnehmergehirn die Neuigkeiten mit Vergnügen verarbeitet. Noch leichter gelingt der Transfer des neuen Wissens in den Alltag, wenn Spaß und Abwechslung im Mittelpunkt stehen.

Das Seminar liefert Ihnen Strategien und Methoden für Ihre einzigartige Veranstaltung, die allen Teilnehmern lange im Gedächtnis bleibt. Sie lernen, wie Sie mit dem 4-Mat-System ein klares Konzept für sämtliche Lernstile und Lerntypen entwickeln und wozu welche Techniken sinnvoll eingesetzt werden. Der charmante Umgang mit Spielermuffeln, Dauerrednern und schüchternen Menschen ist ebenso ein Thema wie die Stärkung Ihrer Trainerpersönlichkeit. Mit einem Bodenanker stehen Sie jederzeit sicher und kompetent vor Ihrem Publikum.

Inhalte:

- Spannende Anfangssituationen, die jeden Teilnehmer erreichen
- Die außergewöhnliche Methodenkartei: von Aquarium bis Wissenslotto
- So schaffen Sie klare Strukturen und ein gutes Lernklima
- Aufmerksamkeit steigern mit dem Sandwich-Modell
- Flipchart und Moderationskarten lesbar beschriften
- Die Rolle von Sympathie und Macht in Gruppen
- Gruppenbildung mit Phantasie und Humor
- Kleine Aufmerksamkeiten für die Motivation
- Transfer langfristig sichern
- Inhaltlicher und emotionaler Ausstieg

QUETHEB Anerkennung im Modul M (Methodik/Didaktik): 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

29. und 30. Juni 2012 **Ulm**, EinsteinHaus (vh Ulm), Kornhausplatz 5, Raum S 19

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Kreativer Methodenkoffer

Lösungen finden mit Tiefgang und Erlebnischarakter

Wenn reden allein in der Beratung nicht zur Handlung führt, hilft oft ein Griff in die „Schatzkiste“ der Psychotherapie. Hier liegt für jeden Lerntyp das passende Werkzeug bereit. Kreativ und mit allen Sinnen unterstützen Sie Ihre Klienten dabei, wichtige Fähigkeiten für die Verhaltensänderung zu entdecken. Lösungsorientiert mit Rückfällen umgehen oder hinderliche Gedanken hypnosystemisch in nützliche verwandeln, stärkt Motivation und Selbstwirksamkeit auf spielerische Art. Ein guter Kontakt mit den inneren Antreibern des ungünstigen Verhaltens sorgt für mehr Gelassenheit und ebnet den Weg zu neuen Erkenntnissen.

Im Seminar steht das Üben und eigene Erleben von Techniken aus verschiedenen Therapieverfahren im Mittelpunkt. Bilder, Symbole und viel Phantasie erweitern die Vorstellungskraft Ihrer Klienten, welcher Weg zum Ziel führt. Mit einem bunt gefüllten Methodenkoffer gelingt es leichter, jederzeit flexibel und souverän auf die Belange von Klienten zu reagieren.

Inhalte:

- Der schnelle Draht zum Gegenüber: Richtig zugehen auf unterschiedliche Lerntypen
- Brillante Momente für einen gelungenen Start
- Psychotherapeutische Verfahren für die Beratung nutzen
- Ziele spürbar machen und Hindernisse in Goldgruben verwandeln
- Bequem verhandeln mit Rückfällen und Misserfolge neu einrahmen
- Negative Gedanken einmotten und emotionale Verstrickungen lösen
- Einen Ressourcengarten anpflanzen und auf den eigenen Stärken spazieren gehen
- Das Orchester der inneren Antreiber zum erklingen bringen
- Die Welt der Menschen mit Metaphern und Signalen aus dem Unbewussten bereichern
- Erfolge darstellen mit der Tripel-Methode und Motivations-Anker auswerfen

QUETHEB Anerkennung im Modul M (Methodik/Didaktik): 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

06. und 07. Juli 2012

Würzburg, Stadtmitte

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Besser denken – besser fühlen!

Wie Sie Ihren Film im Kopfkino wechseln und die Farben der Gedanken ändern

Ob jemand das Haar in der Suppe sucht oder immer das Gute im Schlechten findet, sagt viel über sein Denkmuster aus. Gedanken prägen die innere Haltung und sind die Stellschrauben in der Welt der Gefühle. Das heißt: Sie fühlen, wie Sie denken. Viele Gedanken laufen automatisch ab und basieren auf alten Erfahrungen, was es so schwer macht, einfach mal anders zu denken. Für den Erfolg bei der Verhaltensänderung liefern Gedanken wichtige Informationen über Motivation, Bereitschaft und Zuversicht der Klienten.

Im Seminar lernen Sie den Zusammenhang von Gedanken, Stimmung und Verhalten kennen, nehmen innere Selbstgespräche und Programme unter die Lupe und erfahren, wie neue Einstellungen entstehen. Mit kurzen Tests und offenen Ohren finden Sie schnell heraus, ob Ihr Klient als Katastrophendenker, Opferlamm oder Schwarzmalter unterwegs ist und wie sie ihn konsequent auf dem Weg zu neuen Einsichten begleiten können.

Inhalte:

- Wie entstehen Gedanken und was machen sie im Gehirn?
- Denkmuster analysieren und Denkfallen aufspüren
- Gedanken verändern mit der ABC-Methode und der Gedanken-Realitätsprüfung
- Einstellungen bewusst machen und erneuern
- Mehr Klarheit gewinnen mit dem sokratischen Dialog
- Automatismen unterbrechen: Gedanken stoppen, ziehen lassen oder gerade biegen
- Denkblockaden abbauen und Freiräume schaffen für neues Verhalten
- Stolpersteine auf dem Weg: eigene und fremde Ansprüche
- Eine Frage der Perspektive: Wahrnehmungsfehler und Bewertungsfilter
- Was die Sprache über die Gedanken verrät

QUETHEB Anerkennung im Modul M und P: jeweils 2 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

13. und 14. Juli 2012

Nürnberg, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Selbstwert – der Schlüssel zu neuem Verhalten

Leben ohne schlechtes Gewissen, weil Sie es sich wert sind!

Ein stabiles Selbstwertgefühl ist eine wichtige Bedingung für Erfolg. Viele Menschen aber stellen ihr „Licht gerne unter den Scheffel“. Sie werten sich ab und zweifeln ständig an ihrer Leistung. Fortschritte sehen sie als Glückssache und Rückfälle gleichen einer Katastrophe. Vergeblich hoffen manche Klienten darauf, dass sich ihr Selbstwert „wie von selbst“ erhöht, wenn sich in ihrem Umfeld etwas ändern würde. Selbstwert ist ein zentrales Thema für die seelische und körperliche Gesundheit. Mit ihm steht und fällt die langfristige Veränderung des Verhaltens.

Das Seminar stellt den komplexen Bereich des Selbstwerts vor und zeigt vielfältige Möglichkeiten für die tägliche Praxis, Klienten darin zu stärken. Sie erfahren, wie Sie wohlwollend mit sich und dem eigenen Körper umgehen, Ihre hohen Ansprüche korrigieren und wichtige Dinge gleich erledigen. Eine harmonische Beziehung zum inneren Kritiker und anderen Teilen der Persönlichkeit sorgt für mehr Gelassenheit. Profitieren Sie selbst von einer Entdeckungsreise zu Ihren inneren Schätzen. Nur wer innen strahlt, kann nach außen leuchten!

Inhalte:

- Die vielen Facetten des Selbstwertgefühls
- Selbstwertgefühl beeinflussen: anders denken, handeln und fühlen
- Selbstakzeptanz: Wie Sie zu sich selbst eine positive Einstellung bekommen
- Selbstvertrauen: Eigene Stärken, Potentiale und Werte kennen lernen
- Selbstfürsorge: Sich selbst liebevoll begegnen
- Achtsamkeit: Lernen Sie sich besser kennen
- Selbstzweifel, Selbstkritik und Schuldgefühle stoppen
- Das schlechte Gewissen beruhigen: Dialog mit dem inneren Kritiker
- Bescheiden und doch mutig: Nehmen Sie sich Zeit für sich!
- Entdecken und füttern Sie Ihre Schokoladenseiten!

QUETHEB Anerkennung im Modul P (Psychologie): 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

12. und 13. Oktober 2012

Würzburg, Stadtmitte

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

Emotionale Kompetenz

Sicher und gelassen umgehen mit eigenen und fremden Gefühlen

Liebe geht durch den Magen und Ärger läuft als Laus über die Leber. Gefühle bringen Farbe ins Leben und verleihen Bedürfnissen eine Sprache. Sie sind die treibende Kraft jeder Handlung und unverzichtbar für die Motivation. Ein souveräner Umgang mit eigenen und fremden Gefühlen beugt chronischem Stress vor und hat damit einen großen Einfluss auf die Gesundheit. Den Emotionen von Klienten und Auftraggebern mit Intelligenz zu begegnen, sorgt für Harmonie in Beziehungen und verleiht Ihnen Respekt.

Im Seminar optimieren Sie Ihr Gefühlsmanagement mit den nötigen Basiskompetenzen. Sie schulen Ihre bewertungsfreie Wahrnehmung und analysieren Ursachen und Folgen Ihrer eigenen Gefühle. Mit Ihrem persönlichen Handlungsplan und einem liebevollen inneren Begleiter behalten Sie zukünftig die Kontrolle über Ärger und Frust. Wutanfälle, Heulsusen und Miesepester bringen Sie nicht mehr aus der Fassung. Und wenn es mal brenzlig wird, dann bleiben Sie mit emotionaler Kompetenz bei Laune und treten sicher und authentisch auf.

Inhalte

- Das Zusammenspiel von Gefühl, Gehirn und Gesundheit
- Kleine Emotionskunde: Gefühle, Emotionen, Stimmungen, Laune
- Wie Sie über Gefühle Zugang zu den eigenen Bedürfnissen bekommen
- Gefühle bei sich und anderen erkennen und verstehen
- Pokerface und gehemmte Gefühle: Was steckt dahinter?
- Von Angst bis Zweifel: kompetent Einfluss nehmen auf eigene und fremde Gefühle
- Wann sind welche Gefühle angemessen und sinnvoll
- Gelassen auf Kritik reagieren
- Sofortmaßnahmen für turbulente Zeiten
- Finden Sie die richtigen Worte für Gefühle
- emotionale Kompetenz von Klienten stärken

QUETHEB Anerkennung im Modul M (Methodik/Didaktik): 4 Punkte

Zielgruppe: Trainer, Coaches und Berater aus der Gesundheitsbranche, Aktive im betrieblichen Gesundheitsmanagement und der Gesundheitsförderung, Oecotrophologen, Diätassistenten, Ernährungswissenschaftler und Ernährungsmediziner

Teilnehmerzahl: maximal 12

Termin und Ort:

16. und 17. November 2012 **Nürnberg**, Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64

Zeit: Freitag: 10.00 bis 18.00 Uhr, Samstag: 09.00 bis 15.00 Uhr (insgesamt 16 UE)

Preis: € 398 (inkl. MwSt.)

Referentin:

Jutta Kamensky, Diplom-Oecotrophologin, Gesundheitswissenschaftlerin (MPH), Trainerin und Coach für Gesundheitspsychologie und Beratungskompetenz

A n m e l d u n g

Hiermit melde ich mich verbindlich an zum:

Seminar: _____

am: _____ in: _____

Name, Vorname: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____ E-mail: _____

Berufsausbildung: _____

derzeitige Tätigkeit: _____

Rechnung geht an (bitte angeben):

oben genannte Adresse Firmenadresse und zwar:

Einrichtung: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

gleichzeitige Anmeldung eines Teilnehmers für zwei eintägige Seminare (Bonusprogramm)

Die Teilnahmebedingungen habe ich gelesen und akzeptiert.

Ort, Datum

Unterschrift

T e i l n a h m e b e d i n g u n g e n

1. Anmeldung

Sobald Sie sich für ein Seminar entschieden haben, können Sie entweder ganz bequem online buchen beim Button „Online-Buchung“ auf www.jutta-kamensky.de

oder sich per Post, Fax oder E-Mail mit dem Anmeldeformular anmelden:

Jutta Kamensky, Kemptener Str. 40, 89079 Ulm

Fax: 0731 – 70 51 445

mail: info@jutta-kamensky.de

2. Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und die Rechnung. Erst dann gelten Sie als verbindlich angemeldet. Alle relevanten Details zum Seminar sowie Anfahrtsskizze und Hotелеmpfehlungen kommen umgehend per E-Mail zu Ihnen.

3. Seminargebühren

Die Seminargebühr ist bis spätestens 8 Wochen vor Seminarbeginn zu begleichen.

4. Preise

Die genannten Preise verstehen sich inklusive der jeweiligen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Soweit nicht anders angegeben, sind Pausenverpflegung und Seminarunterlagen im Preis enthalten.

5. Bonusprogramm

Bei gleichzeitiger Anmeldung für zwei Veranstaltungen bekommen Sie auf das zweite Seminar einen Preisnachlass von 5 %.

6. Zusätzliche Dienstleistungen

Für zusätzliche Verwaltungsdienstleistungen wie z.B. Ausfertigung von Zweit-Rechnungen oder zusätzlichen Teilnahmebestätigungen wird eine Gebühr von 10,00 Euro erhoben.

7. Stornierung

Eine Abmeldung muss grundsätzlich schriftlich erfolgen. Bis vier Wochen vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 Euro einbehalten. Danach ist die Seminargebühr unabhängig vom Grund der Absage in voller Höhe fällig. Sollten Sie innerhalb dieser vier Wochen einen Ersatzteilnehmer benennen können, bezahlen Sie nur die Bearbeitungsgebühr. Sagt die Veranstalterin das Seminar aus wichtigem Grund ab, wird Ihnen die volle Seminargebühr erstattet.

8. Umbuchung

Der Wechsel eines Seminars ist bis spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn möglich und kostet eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 Euro.

9. Teilnahmebestätigung / Fortbildungspunkte

Nach dem Seminar erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung, auf der die Inhalte, die Stundenzahl und die gezahlte Seminargebühr ausgewiesen sind. Sollten Sie das Seminar für Ihre berufliche Qualitätssicherung benötigen, halten Sie bitte selbst rechtzeitig Rücksprache mit den jeweiligen Institutionen, bei denen Sie die Teilnahmebestätigung einreichen möchten.

10. Haftung

Die Veranstalterin übernimmt keine Haftung für Sach- und Personenschäden.