

Blue-Yonder ist ein führendes Data-Science- und Machine-Learning-Unternehmen mit Wurzeln in der Teilchenphysik am CERN. Mit seinen Machine-Learning-Algorithmen liefern sie Händlern die Technologie, die ihnen einen klaren Wettbewerbsvorteil verschafft und ihnen ermöglicht, den neusten Trends immer einen Schritt voraus zu sein.

carus-Maßnahmen:

- ✓ Workshop Kommunikation
- ✓ Grundlagen der Gewaltfreien Kommunikation mit NLP-Elementen
- ✓ Beobachtung von Wertung unterscheiden
- ✓ Empathie-Training und Bedürfnisse wahrnehmen (Selbst-/Fremdwahrnehmung)
- ✓ Wertearbeit mit den Mitarbeitern aus Vertrieb und Customer Analysis
- ✓ Rollen

Status:

- ✓ Sensibilisierung zur Förderung gelungener Kommunikation intern und beim Kunden
- ✓ Erweitertes Verständnis zu den eigenen Werten und Rollen
- ✓ Transfer in die Praxis, um kommunikative Reibungsverluste zu minimieren

*Der Wissenschaftler an sich ist häufig geneigt zu sagen, dass der Kommunikationspartner sich letztendlich doch eigentlich von objektiven Gründen überzeugen lassen muss. Stimmt das? Selbstverständlich nicht! Zuallererst interagieren Menschen mit Menschen. Daher ist es extrem wertvoll sich mit den vielen Facetten der Kommunikation auseinanderzusetzen und Techniken zu erlernen, deren Ziel die Konsensfindung ist. Wie geht das? Fragen Sie Frau Dr. Friedrich. Dass sie ihr Metier beherrscht, steht außer Frage. Aber die Teilnehmer einer Gruppe mit unterschiedlichen Erfahrungen dort einzusammeln, wo die Einzelpersonen stehen, und ein praxisorientiertes, immer lebhaftes Seminar zu organisieren, ist eine Kunst, die ihr auch hervorragend gelungen ist.*

*Vielen Dank, Frau Dr. Friedrich!*

*Dr. Thomas Hermanns, Team Lead Customer Analysis*