

ÜBERZEUGEND FÜHREN

für Führungskräfte mit Mitarbeiterverantwortung

Trainingsziel

Das Training "Überzeugend Führen" hilft, die Persönlichkeit des Teilnehmers so zu aktivieren, dass er lernt

- die in ihm vorhandenen *Kräfte* in seinem Führungsalltag zu *nutzen* und ohne Verschleiß zu führen,
- die *Verschiedenartigkeit* der Mitarbeiter klarer zu erkennen und mit der Vielfalt der zu bewältigen den Aufgaben in *Übereinstimmung* zu bringen um leistungsorientierte, motivierende Ergebnisse zu erzielen,
- das kreative Potential der *Mitarbeiter* und ihre Eigeninitiative zu *fördern* und zielgerichtet einzusetzen.
- Führungsinstrumente nicht pauschal, sondern *persönlichkeitsgerecht* einzusetzen; dies bedeutet auch, *Emotionen* nicht durch Argumente zu ersetzen, sondern offen und ehrlich zu kommunizieren.
- die Auswirkungen seines Führungsverhaltens als Teil eines Beziehungsprozesses zu verstehen, an dessen Ende der Kunde steht
- sich selbst konsequenter, disziplinierter und ehrlicher zu führen sowie seinen Führungsstil selbst zu reflektieren und auch (mal wieder) auf den Prüfstand zu stellen

Trainingsinhalt

Führen in einer sich verändernden Welt: Wie sieht das Anforderungsprofil der Führungskraft aus, die nicht nur heute sondern auch morgen erfolgreich sein will, und erkennt, dass Veränderung an ihr selbst beginnt.

Praxisrelevanz steht im Vordergrund! Führungsinstrumente überzeugend und wirkungsvoll eingesetzt:

1. Emotionales Leistungsmanagement - Führungswerte bewusst transferieren
 - Führen neu denken: Meine innere Einstellung als Vorbildfunktion
 - Leuchtturm-Funktion: Sicherheit geben, Vertrauen und Selbstverantwortung vorleben
 - Grundlegende Motivationsgeber kennen: Vorstellungen bestimmen unser Verhalten
 - Psychologisches Wissen: Biologische Grenzen, Wahrnehmung, Schwerpunkte Führungskommunikation
2. Zielfindungs- und Zielsetzungsprozesse
 - Pro-aktiv Verändern als wesentliche Führungsaufgabe
 - Mitarbeiter für sich, seine und die Unternehmensziele gewinnen
 - Demotivationsfaktoren vermeiden ist Motivation
 - Ziele überzeugend kommunizieren und motivierend vermitteln
3. Konsequente und wirksame Kontrolle
 - Positive Sinnggebung und Chance zum Loben
 - Leistungsziele sicher erreichen
 - Vorgehensweise und Gesprächsaufbau
4. Effektive und leistungsorientierte Mitarbeitergespräche führen
 - Interessenslagen erkunden: Wer fragt der führt
 - Win : Win –Situationen schaffen: Gewinnen ohne zu siegen
 - Die Sache vom Gefühl unterscheiden können
5. Überzeugende Präsentation
 - Wie kann ich noch wirkungsvoller präsentieren und rhetorisch überzeugen
 - Win-Win-Situationen schaffen und zum Handeln auffordern
 - Mit Struktur auch bei kurzen Ansprachen und Präsentationen sein Ziel erreichen

6. Mitarbeiter zukunftsorientiert beurteilen

- Mitarbeiterbeurteilung als eines der wichtigsten Förderinstrumente
- Wie gut kennen wir unsere Mitarbeiter wirklich?

7. Soziale Kompetenz zeigen durch Anerkennung, Tadel/Kritik und Konfliktlösung

- Eigene Einstellung herausfinden - Grundängste von Menschen ernst nehmen
- Konflikte offensiv angehen (Klärung, Lösung, Vermeidung)
- Vorbereitung, Gespräch, Kontrolle

8. Wachstumsbremse Mikro-Management – Delegieren als Förderinstrument

- Führen Sie noch oder managen Sie nur?
- Mitarbeiter fördern und sich von Mikro-Aufgaben entlasten
- Widerstände identifizieren und motivierend überwinden

9. Mitarbeiterbesprechungen ergebnisorientiert gestalten

- Vorbereitung und Durchführung zielorientierter Meetings
- Methodisches Vorgehen anstatt Endlosdiskussionen
- Wesentliche Aspekte der Transfer- und Ergebnissicherung

10. Praxisfälle

- Konkrete Maßnahmenplanung
- Wie sehe ich mich als Manager und wie sehen mich die anderen?
 - Bei der Mentoring-Option: Auf Wunsch erstellen wir für Sie ein Führungsprofil oder ein extended DISC-Persönlichkeitsprofil (nicht im Seminarpreis inbegriffen).
- Umgang mit schwierigen Praxissituationen

Bei parallel laufenden Mitarbeitertrainings erfolgt ein Zielabgleich und Anpassung der Themen an die konkrete Praxissituation.

Zwischen den Trainingstagen erhalten die Teilnehmer praxisnahe und konkrete Aufgabenstellungen.

Trainingskonzept

Das Trainingskonzept "Überzeugend Führen" erreicht die hohen Lernerfolge, weil es in **drei Schritten** Wissen vermittelt, praktisches Erleben bewirkt und damit Verhaltensänderungen ermöglicht:

1. Während des einzelnen Trainingstages werden durch gruppenspezifische Methoden Erkenntnisse aufgefrischt und praktisches Wissen vermittelt.
2. In der Zeit zwischen den Trainingstagen werden die Teilnehmer durch gezielte Aufgabenstellungen zur bewussten Umsetzung Ihrer Erkenntnisse in die eigene Praxis veranlasst. Wissen wird dadurch zur erlebten Erfahrung.
3. Die durch den Wechsel von Trainingstag und praktischer Anwendung erworbenen Erfahrungen über eine längere Zeitspanne (ca. 3 Monate) führen zum gewünschten, persönlichkeitsgerechten Verhalten.

„Überzeugend Führen“ ist deshalb ein Intervalltraining von 3 x 2 Tagen im Abstand von jeweils 3 - 5 Wochen.

Trainingskontrolle

Während und am Schluss des Trainings lernt der Teilnehmer, seine persönlichen Fortschritte zu kontrollieren. Der letzte Trainingstag dient deshalb nicht nur der Behandlung individueller Fragen sowie dem Erkennen neuer Chancen, sondern auch der persönlichen Erfolgskontrolle des abgeschlossenen Trainings.

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat

Angebot
zum offenen INTEGRAL-MANAGEMENT-Training

“Überzeugend Führen”
1.F1-ET-2018

Bestehend aus: 3 x 2 Tagen praktischem Intervall-Training

Trainingsleitung: Peter Saulus

Honorar: Euro 3.600,- + 19% MwSt.
=====

Zahlungsmodus: Rechnungsstellung für das Training erfolgt mit
Versand der Vorbereitungsunterlagen (ca. 14 Tage vor Beginn)
Fälligkeit zum 1. Trainingstag

Teilnehmer: 6 - max. 10 Teilnehmer

Termine:

| | | | |
|-----------------|-----------------|----------------|-------------------|
| 1. Trainingstag | Mittwoch, den | 18. April 2018 | 10.00h - open end |
| 2. Trainingstag | Donnerstag, den | 19. April 2018 | 09.00h - 17.00h |
| 3. Trainingstag | Dienstag, den | 8. Mai 2018 | 10.00h - open end |
| 4. Trainingstag | Mittwoch, den | 9. Mai 2018 | 09.00h - 17.00h |
| 5. Trainingstag | Montag, den | 11. Juni 2018 | 10.00h - open end |
| 6. Trainingstag | Dienstag, den | 12. Juni 2018 | 09.00h - 17.00h |

Seminarort: Arabella-Sheraton "Am Westpark"
80339 München - Garmischer Straße 2 - Tel. 089/5196-0

Das Honorar beinhaltet:

Den Arbeitsaufwand für Konzepterstellung, Vorbereitung; Durchsicht und Kommentar der schriftlichen Arbeiten; Arbeits- und Aufgabenblätter; Merkkarten, Zusammenfassungen nach den jeweiligen Blöcken und sonst. Trainingshilfsmittel sowie die Leitung und Durchführung des Trainings.
Enthalten sind auch die Kosten für Mittagessen, Seminargetränke, Kaffeepausen sowie die Raummiete.
Hotel-/Zimmerbuchungen für Übernachtungen erfolgen durch die Teilnehmer bzw. den Auftraggeber selbst und sind nicht im Seminarpreis enthalten.

Zusatzoption 4-Monats-Mentoring:

Zur Erfolgskontrolle und Effizienzsteigerung können Sie für 4 Monate nach dem Training ein 4-maliges Telefon-Coaching buchen. **Aufpreis: 600€ + ges. MwSt.**

Graal-Müritz/München im Mai 2017

Für die Anmeldung bitte ich das beigefügte **Anmeldeformular auszufüllen** und an unsere Adresse zurückzusenden – **per Fax oder am besten eingescannt per Email.**

Vorab-Leseempfehlung: „Führen ohne Leiden“ – Handbuch für Führungskräfte von Peter Saulus - ISBN 978-3658012571

Anmeldung zum offenen INTEGRAL-MANAGEMENT-Training
bitte an Fax-Nr. 038206 / 749687 oder per Mail senden

Seminartitel: **Überzeugend Führen**

Seminar-Nr. **1.F1-ET-2018**

Ich / Wir melde/n folgende Teilnehmer verbindlich an (Name, Adresse, Geburtstag):

1. Teilnehmer: _____ Position: _____

Führungskraft seit: _____ Email: _____

2. Teilnehmer: _____ Position: _____

Führungskraft seit: _____ Email: _____

3. Teilnehmer: _____ Position: _____

Führungskraft seit: _____ Email: _____

4. Teilnehmer: _____ Position: _____

Führungskraft seit: _____ Email: _____

- 4-Monats-Mentoring** zur Erfolgskontrolle gewünscht (bitte ankreuzen)
 ➤ Nach dem Training findet 4x ein Telefon-Coaching statt

Fair-Play: Lassen Sie uns rechtzeitig darüber reden:

Bei Stornierung bis 12 Wochen vor Beginn sind 50% des Honorars fällig. Bei Stornierung bis 6 Wochen vor Beginn sind 100% des Honorars fällig. Allerdings ist es einmal möglich, nach Bezahlung der Rechnung zum gebuchten Trainingsbeginn, am nächsten offenen Training teilzunehmen. Ohne Stornierung bzw. bei Nichterscheinen sind ebenfalls 100% des Honorars fällig. Bei vorzeitiger Beendigung des Seminars besteht kein Erstattungsanspruch.

Hiermit melde ich mich bzw. o. g. verbindlich Teilnehmer an:

 Datum, Unterschrift, Firmenstempel

Bei Angabe Ihrer Emailadresse erhalten Sie die Vorbereitungsunterlagen per Mail – wenn Sie dies nicht wünschen vermerken Sie dies bitte auf der Anmeldung unten.

Besondere Vereinbarungen: _____
