



Praxisorientiertes Intensivseminar

Begeistert führen I

Als Führungskraft sicher ergebnisorientiert handeln.

In diesem ergebnisorientierten Seminar können Sie Ihre Kompetenzen in Führungssituationen ausbauen und herausfinden, wie Sie Ihre „Hürden“ im Führungsprozess künftig meistern. Wir verbinden die Einstellungsebene mit der Handlungsebene und stellen einen direkten Context zu den (Team-)Ergebnissen her, d.h. wir trainieren vom Wissen über die Einstellung zum Handeln. Führungsmethoden und -Instrumente nur zu kennen reicht nicht aus, es gilt, diese auch erfolgreich in die Führungspraxis zu übertragen. Wir vermitteln Ihnen, wie dies gelingt.

Sie führen mit Freude, verbessern die Qualität der Mitarbeiter-Gespräche und steigern Ihre (Team-) Ergebnisse.

Mitarbeiter gewinnen:

Kennen Sie das: Ihre Mitarbeiter tun nicht das, was Sie als Führungskraft wollen? Die meisten Führungskräfte fangen dann an, ihre Mitarbeiter auszutauschen. Und hier die schlechte Nachricht: Auch Sie als Führungskraft haben etwas damit zu tun, wenn Ihre Mitarbeiter Ihren Anweisungen nicht folgen. Genau hier setzen wir mit dem Seminar an und untersuchen Ihren Anteil an solchen Situationen.

- **Die „richtige“ Einstellung zur Mitarbeiterführung ist entscheidend!**
Im Seminar überprüfen Sie Ihre Einstellung zum Führen, zum Folgen, zu Ihren Mitarbeitern, zum Anweisungen geben etc. und wandeln diese, wenn Sie Ihre (Team-)Ergebnisse steigern wollen.
- **Zur Sicherung einer nachhaltigen Veränderung** werden Ihnen als Seminarteilnehmer Transferaufgaben gestellt.
- **Eine authentische und individuelle Umsetzung von Handlungsempfehlungen** in die Praxis wird durch den großen Erfahrungsschatz und die Empathie der Trainer gewährleistet.
- **Begleitung:** Während des gesamten Seminar-Zeitraums können Sie als Teilnehmer telefonisch Feedback für die praktische Umsetzung mit Ihren Mitarbeitern erhalten.

Dieses Seminar-Angebot richtet sich an Führungskräfte

(Team-, Bereichsleiter, Geschäftsführer, Vorstände)
Die Branche, in der Sie tätig sind, spielt dabei keine Rolle, denn die Prinzipien des begeisterten Führens und ergebnisorientierten Handelns sind branchenübergreifend anwendbar.

Menschen arbeiten für Geld, sie engagieren sich für eine Idee.

Dale Carnegie

Seminar-Fakten:

- Umfang:** 4 x 2 Tage
- Kosten:** 3.990,- Euro pro Teilnehmer zzgl. gültiger Mehrwertsteuer und zzgl. Tagungspauschale
- Förderungs-möglichkeit:** z.B. durch Bildungsscheck des Landes NRW (abhängig von Förderbedingungen)
- Termine:** Eine Terminübersicht finden Sie auf unserer Website unter www.jscc.de



Seminarübersicht: In 8 Tagen zur Steigerung der (Team-) Ergebnisse

Block I (2 Tage)

1. Persönliche Haltung und Einstellungen
2. Positionierung
3. Zieldefinition

Block II (2 Tage)

4. Führen über Ziele
5. Zielvereinbarungsgespräche
6. Mitarbeitergespräche (Einstieg, Themen, Einwände, Vereinbarungen, Abschluss)

Block III (2 Tage)

7. Mitarbeitergespräche (Aussergewöhnliche Gespräche z.B. Beurteilungs-, Versetzungs-, oder auch Trennungsgespräche)
8. Reflexion der Praxiserfahrungen, Analyse und Entwicklung von Handlungsalternativen

Block IV (2 Tage)

9. Teams führen & Konflikte lösen
10. Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeiterbindung

Die Inhalte der Blöcke im Detail:

Block I

Welche Einstellung haben Sie zu Ihren Mitarbeitern hinsichtlich der Themen „Führen und Folgen“, „Chef sein“ etc.? Ggfls. unterstützen wir Sie darin, dysfunktionale Standpunkte zu wandeln. Wir finden auch heraus, wer Sie als Führungskraft sein wollen und was Ihre Absichten als Führungskraft für Ihre Mitarbeiter sind. Klare und eindeutige Zielvereinbarungen sind DIE wesentliche Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Führungskraft und Mitarbeiter und die Steuerung von Unternehmen. Sie lernen, wie unternehmerische Ziele und Visionen nachhaltig formuliert und schriftlich fixiert werden.

Block II

In diesem Block lernen Sie, wie Ziele nachvollziehbar kommuniziert werden und führen Zielvereinbarungsgespräche in Form von Rollenspielen. **Wir vermitteln Ihnen alle Grundlagen für das ergebnisorientierte Führen von Mitarbeitergesprächen.** Bezugnehmend auf die unterschiedlichen Gesprächsphasen eines Mitarbeitergesprächs: Einstieg, Themenauswahl, Einwände, Vereinbarungen und Abschluss führen Sie im Seminar „ideale“ Mitarbeitergespräche.

Block III

Sie führen „schwierige“ Mitarbeitergespräche. Neben den „normalen“ Mitarbeitergesprächen werden wir auch auf besondere Situationen eingehen, wie z.B. Recruitierungs-, Beurteilungs-, Versetzungs-, Beförderungs-, oder auch Trennungsgespräche. In der Zeit zwischen Block II und Block III führen Sie Mitarbeitergespräche in Ihrem Unternehmen und bringen dann Situationen aus ihrer Praxis mit in das Seminar. Diese Gespräche werden gemeinsam analysiert und in der Folge Handlungsalternativen für die Fortführung der Mitarbeitersituation entwickelt.

Block IV

Immer wenn mehr als 2 Personen zusammen arbeiten, sind Konflikte vorprogrammiert. Wir zeigen Ihnen die unterschiedlichen Phasen, in denen sich Teams befinden, wie Sie diese durchschreiten, und wie Sie sich möglichst lange in der Phase aufhalten können, in der bessere Ergebnisse und steigende Gewinne möglich sind. Dabei spielt es eine wesentliche Rolle, die Prinzipien für Konfliktlösungen zu kennen und anzuwenden. Ein weiterer Schwerpunkt ist die optimale Auswahl der Teammitglieder und die Teamzusammensetzung. Sie erkennen und wertschätzen die unterschiedlichen Begabungen und setzen diese für optimale Teamarbeit ein.

Welchen Mehrwert bieten Sie als Unternehmer/Führungskraft Ihren Mitarbeitern? Wenn es nicht mehr darum geht, die Mitarbeiter durch Geld zu motivieren oder zu binden, gibt es viele andere Möglichkeiten die a) deutlich nachhaltiger sind, b) weniger kosten und c) den gewünschten Effekt auch tatsächlich erzielen.

So buchen Sie das Seminar:

JS CrewConsulting

Jahnplatz 6
33602 Bielefeld

Telefon: +49 (0) 521 | 430 609 50
Telefax: +49 (0) 521 | 430 609 51

e-mail: info@jscs.de
www.jscs.de