S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Führen von Hochleistungs-Teams

Potentiale ausschöpfen – Ziele sicher erreichen – Führungsstärke richtig einsetzen

> Wie können Mitarbeiterpotentiale optimal genützt und gehoben werden ?

> Welche Führungsinstrumente haben sich im Tagesgeschäft bewährt ?

> Was macht eigentlich ein Hochleistungs-Team aus ?

> Welche Entwicklungsphasen durchläuft es ?

> Führungserfolg und Unternehmenserfolg sind die beiden größten Herausforderungen in der Praxis. Wie können beide Ziele sicher erreicht werden ?

Ihr Nutzen:

Hochleistungs-Teams erfordern besondere Führungsstärken!

Führungsstile und ihre Wirkung auf den Unternehmenserfolg

Systematischer Aufbau eines Hochleistungsteams

Unternehmensziele sicher erreichen: Einsatz von effizienten Führungs-instrumenten

Mitarbeiter- und Feedbackgespräche effektiv führen

Ihr Nutzen: Mitarbeiter zu Hochleistungs-Teams führen !

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält Checklisten zu den Themen

+ Führungskompetenz und Führungsverhalten

+ Führen von Hochleistungs-Teams

+ Ziele SMART formulieren

+ 360°-Feedbacks in der Praxis Führungsstärken optimal einsetzen

Termine:

08.10.2014
Hamburg

13.11.2014
Berlin

03.02.2015
Hamburg

12.03.2015
Stuttgart

01.04.2015
Köln

Service

089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Programm

09.15 Uhr — Begrüßung
Kaffee und Getränke

ab 09.30 Uhr

Teams mit dem richtigen Führungsstil weiterentwickeln!

> Führung: ein Überblick zu unterschiedlichen Stilen und Kompetenzen

> Mitarbeiter einbeziehen und an den Unternehmenszielen beteiligen

> Rollenkonflikte - Erwartungen an die Führungskraft

> Situationsbeurteilung und angemessener Führungsstil

> Unterscheidung der Mitarbeitertypen nach DISG-Konzept

> Eine „gelebte“ Ziel- und Kundenorientierung ist kein Zufall !

> Hochleistungs-Teams stellen spezielle Anforderungen an die Führungskraft

> Führungsstärke zielgerichtet einsetzen

Fallstudien zur Auswahl des „richtigen“ Führungsstils

Die Teilnehmer erhalten Checklisten zu den Themen „Führungskompetenz“ und „Führungsverhalten“ sowie „Führungsstärken optimal einsetzen“

11.00 Uhr - 11.30 Uhr — Diskussion und Erfahrungsaustausch

11:30 Uhr - 13.00 Uhr

Gesprächstechniken für Führungskräfte

Führungs-
stärken
souverän
einsetzen !

> „Immer wieder müssen Sie verhandeln - Verhandlungsstrategien im Überblick

> Wie funktioniert sachorientiertes Verhandeln?

> Impulse aus dem Harvard-Verhandlungskonzept

> Entwickeln von objektiven und neutralen Beurteilungskriterien

Fallstudien zu typischen Führungs- und Verhandlungssituationen

13.00 Uhr -14.00 Uhr — Gemeinsames Mittagessen

Programm

14.00 Uhr – 15.45 Uhr **Gewinner-Teams aufbauen!**

> Schlüssel-Phasen in der Team-Entwicklung

> Motivatoren zur Sicherung des Unternehmenserfolgs richtig einsetzen

> Leistungsanreize richtig setzen, Leistungen steigern, Hochleistungsniveau halten

> 10 Merkmale eines Gewinner-Teams

Fallstudie zum Aufbau von Hochleistungsteams

Die Teilnehmer erhalten Checklisten zum Thema „Führen von Hochleistungs-Teams“

15.45 Uhr - 16.15Uhr Diskussion und Erfahrungsaustausch

16.15 Uhr - 17.30 Uhr **Zielvereinbarungen erfolgreich einsetzen!**

> Mitarbeiter mit Zielen führen und Ziele korrekt formulieren

> Ziele mit den SMART-Kriterien überprüfen

> Fünf Zieltypen für eine wirksame Zielvereinbarung

> Die Mitarbeiter ins Boot holen, für die Ziele begeistern und an das Unternehmen binden

> Optimale Vorbereitung und Durchführung des Beurteilungs- und/oder Zielgesprächs

> Mit den Mitarbeitern effektiv im Dialog bleiben

> Unternehmensziele mit Feedback-Gesprächen verankern!

Fallstudie: Zielvereinbarungsgespräche erfolgsorientiert führen

Die Teilnehmer erhalten die Checkliste „Ziele SMART formulieren“ Fallstudie: Beurteilungsgespräch mit System - 360°-Feedbacks in der Praxis

Ab 17.30 Uhr Offene Gesprächsrunde

Referenten

Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.
Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht. Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Sandra Blomeyer

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Blomeyer berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen in den Bereichen Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation. Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung als Führungskraft vermittelt sie Inhalte aus der Praxis für die Praxis.

Das S&P Team betreut aktuell folgende Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:

- Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- Aufbau von Hochleistungs-Teams
- Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Leistungsangebot von Schulz & Partner

> Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings

> Personalsuche und Personalauswahl

> Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks

> NachfolgerBörse für Führungskräfte

> Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts

> Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

> Rating und Bankverhandlungen

Ihr Vorsprung in der Praxis

S & P Vorsprung
Seminare & Inhouse-Trainings

S & P Produkte
für den **Mittelstand**

S & P Produkte
für die **Nachfolge**

S & P Produkte
für **Banken**

Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

> Liquiditäts- und Finanzplanung
Liquiditäts- und Finanzplanung von A bis Z

> Bilanz-Wissen Kompakt
Bilanzen lesen, verstehen und steuern

> Planung – Controlling – Steuerung
Von der Planung über die BWA bis zur erfolgreichen Steuerung des Unternehmens

> Mit Motivation zu Spitzenleistungen
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !

> Kompaktkurs Word, Excel & Co.
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Antwortfax
089 452 429 70 299

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Führen von Hochleistungs-Teams

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt.
Es gelten unsere AGB´s, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

ESF Chancen fördern

Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- ☐ 08.10.2014 Hamburg
- ☐ 13.11.2014 Berlin
- ☐ 03.02.2015 Hamburg
- ☐ 12.03.2015 Stuttgart
- ☐ 01.04.2015 Köln

☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

☐ Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.
(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

☐ Empfehlung ☐ Internet ☐ Newsletter ☐ Seminarportal

☐ Telefon / Persönlicher Kontakt ☐ Persönliches Anschreiben

☐ ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)

Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift
Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service
089/452 429 70-100