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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Projekt-Meetings erfolgreich führen

Kommunikationsprozesse – Moderationstechniken – Konfliktlösungen

> Selbstsicher und durchsetzungsstark im Meeting

> Zuspitzen, Provozieren, Polarisieren – Wie Sie Diskussionen anregen und Entscheidungen herbeiführen

> Techniken für eine gelungene Besprechung

> Mit Vielrednern, Nörglern und Besserwissern gekonnt umgehen – Souverän und sicher in Konfliktsituationen reagieren

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstand, Prokuristen, Manager, Führungskräfte, Leiter und Mitarbeiter aus den Fachbereichen Vertrieb, F&E, Personal, Rechnungswesen und Controlling, Teamleiter, Projektleiter, Projektmanager

Ihr Nutzen:

Praxisorientierte Kommunikations- und Gesprächstechniken

Meetings leiten: Bewährte Methoden in der Praxis

Widerstände und Konflikte souverän meistern

Erfolgreiche Meetings – Worauf kommt es an?

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

+ S&P Test: Wie gut ist Ihre Gesprächsführung?
+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Moderieren
+ S&P Test: Wie gut beherrschen Sie die Moderationstechnik?
+ S&P Leitfaden: "Spielregeln" vereinbaren im Projektteam
+ S&P Test: Wie professionell gestalten Sie Ihre Besprechungen?
+ S&P Test: Welcher Führungstyp sind Sie?
+ S&P Checkliste: Effektives Zeitmanagement
+ S&P Leitfaden Kreativitätskiller bewältigen
+ S&P Leitfaden: Konflikte erkennen und auflösen

Termine:

16.02.2016
Köln

18.03.2016
Berlin

24.05.2016
Leipzig

07.07.2016
München

07.09.2016
Düsseldorf

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

09.30 Uhr – 12.30 Uhr

Praxisorientierte Kommunikations- und Gesprächstechniken

Türöffner – Kommunikations-sperren überwinden

> Selbstbewusstes Auftreten - Das A und O starker Kommunikation

> Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten

> Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen

> In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen - effektive Gesprächslenkung

> Die 6 häufigsten Kommunikationshürden im Meeting überwinden

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende *Fallstudien* trainiert:

Fallstudie ***1:*** Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen

Fallstudie ***2:*** Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr — Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr – 15.00 Uhr

Meetings leiten: Bewährte Methoden in der Praxis

Bewährte Werkzeuge für Team-Besprechungen

> Machen Sie das Ziel klar! Auftrag und Erwartungen zu Beginn festlegen

> Gruppendynamische Prozesse souverän steuern und effektiv nutzen

> Den „Roten Faden“ nicht verlieren - Der Prozessplan als Hilfsmittel

> Visualisierungsmethoden: Ideen sammeln und strukturieren

> Die Zeit im Blick – Techniken für effektives Zeitmanagement im Meeting

> Informationsverlust vorbeugen: Ergebnisse protokollieren und Maßnahmenplan erstellen

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende *Fallstudien* trainiert:

Fallstudie ***3:*** Erfolge sichern, aus Fehlern lernen

Fallstudie ***4:*** „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam

Fallstudie ***5:*** Gekonnt visualisieren

Programm

15.00 Uhr – 15.30 Uhr Diskussion und Erfahrungsaustausch

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Widerstände und Konflikte souverän meistern**

Ohne Techniken zur Konfliktlösung geht es nicht!

> Der innere Konflikt: Doppelrolle als Moderator und Führungskraft

> Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

> Perspektivenwechsel - Verschiedene Sichtweisen berücksichtigen und Missverständnisse aus der Welt schaffen

> Wenn die Gruppe nicht will: Festgefahrene Situationen auflösen

> Entschärfen und Deeskalieren: 5 Strategien zur erfolgreichen Konfliktlösung

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende *Fallstudien* trainiert:

Fallstudie ***6:*** Doppelrolle als Moderator und Führungskraft

Fallstudie ***7:*** Sie wissen nicht mehr weiter – Was nun?

Fallstudie ***8:*** Konfliktlösung in Meetings

Ab 17.30 Uhr Offene Gesprächsrunde

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

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.

Andreas Leitner
Fachbereich Führungskräfte-Training

Herr Andreas Leitner ist bei der S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte zur Vertriebssteigerung sowie Trainings für mehr Erfolg im Vertrieb umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

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 Westphalen
Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Westphalen 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.

Leistungsangebot von Schulz & Partner

> Personalsuche / -Auswahl von Fach- und Führungskräften

> Interim Management

> Projekt-Lösungen auf Zeit

> Umsetzungsbegleitung

> Nachfolgeberatung und –Suche

> Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit

> Durchführung von 360 Grad Feedbacks

> Mediation

> Business Coaching und Führungstrainings

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:

> Effektiv im Büroalltag mit Office-Produkten
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen

> Führen mit System
Teamentwicklung – Konfliktmanagement - Zielerreichung

> Führungskräfte als Teamentwickler
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form

> Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.

> GmbH-Geschäftsführer: Kennzahlen - Rechte - Pflichten
Mit Kennzahlen & Compliance erfolgreich steuern

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Antwortfax
089 452 429 70 299

Projekt-Meetings erfolgreich führen

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

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

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

- ☐ 16.02.2016 Köln
- ☐ 18.03.2016 Berlin
- ☐ 24.05.2016 Leipzig
- ☐ 07.07.2016 München
- ☐ 07.09.2016 Düsseldorf

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

☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
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