



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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Führen als Projektleiter - Basisseminar

Akzeptanz sicherstellen – Widerstände und Konflikte souverän lösen



- > Mit Widerständen souverän umgehen, Anerkennung und Respekt als Führungskraft verschaffen
- > Bewährte und effektive Führungstechniken
- > Schwierige Situationen im Führungsalltag meistern
- > Wirkungsvolle Führungstechniken zur Konfliktlösung

Zielgruppe:

- > Team-, Gruppen- und Projektleiter, stellvertretende Führungskräfte, Leiter von Stabstellen.
- > Key Account Manager, Produktmanager und Assistenten von Vorstand und Geschäftsführung.
- > Verantwortliche, die Teams, Kollegen und Mitarbeiter führen

Ihr Nutzen:

Tag 1

Führen ohne Vorgesetztenfunktion
– Anerkennung und Akzeptanz als Führungskraft sichern

Erfolgreiche Führungstechniken :
Zielvereinbarung, Delegation und Motivation

Tag 2

Besondere Herausforderungen im Führungsalltag

Die wichtigsten Kompetenzen bei der Konfliktprävention

Konflikte schnell und sachlich lösen
– Bewährte Techniken in der Praxis

Tag 1 und Tag 2 separat buchbar !

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält folgende S&P Produkte:

- + S&P Führungs-Test
„Führungskompetenz: Bestimmen Sie Ihren Führungsstil“
- + S&P-Test: Eigene Kommunikations-Stärken einschätzen
- + Teamentwicklung: In welcher Phase befindet sich mein Team?
- + Standortbestimmung Führungsstärke und passende Motivationsinstrumente
- + Effektive Vorbereitung des Zielvereinbarungsgesprächs
- + S&P Test „Wie ist Ihr Delegationsverhalten?“
- + S&P Test „Feedback-Fähigkeit“
- + S&P Leitfaden „Konflikte erkennen und auflösen“

Termine:

29.-30.08.2017
Leipzig

25.-26.10.2017
Stuttgart

05.-06.12.2017
München

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

980,- €
Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.00 Uhr **Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Anerkennung und Akzeptanz als Führungskraft sichern**

Stark in der Führungsposition

- > Vom Kollegen zur Führungskraft: Zentrale Prinzipien der lateralen Führung
- > Souveräner Umgang mit Unsicherheiten, Leistungsdruck und Erwartungen
- > Persönliche Einstellung: Sich abgrenzen ohne dabei abzuheben
- > Schlüsselqualifikation Selbstorganisation – Strukturierung der Prozesse bei sich und im Team
- > Entscheidungen situativ treffen und diese selbstbewusst vertreten

Die Teilnehmer erhalten die S&P Führungs-Tests und Fallstudien:

- + *Führungskompetenz: Bestimmen Sie Ihren Führungsstil*
- + *S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen*

12.00 Uhr – 13.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.00 Uhr – 15.00 Uhr **Erfolgreiche Führungstechniken: Zielvereinbarung, Delegation und Motivation (Teil 1)**

Die 5 effektivsten Führungs- techniken

- > „Spielregeln“ und Kommunikationswege im Team klar definieren
- > **Richtig delegieren** – Verbindlichkeiten schaffen
- > Mit Zielen führen und **Ziele SMART** formulieren
- > **Mitarbeitergespräche** erfolgreich führen und Aufträge verbindlich formulieren
- > Teammitglieder „mit ins Boot holen“ – Controlling zur gemeinsamen Sache machen

Programm 1. Seminartag

15.00 Uhr – 15.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Erfolgreiche Führungstechniken: Zielvereinbarung, Delegation und Motivation (Teil 2)**


> Führen von leistungsschwachen Mitarbeitern und Teams

> Teambotivation: die wirkungsvollsten Wege

> Feedback – Eine besondere Herausforderung in der Führung

> Kritik als Führungsinstrument: **Das erfolgreiche Kritikgespräch**

> Führen von unten nach oben: Den Vorgesetzten auf Kurs halten



Konstruktives
Feedback und
Motivation

*Die Teilnehmer erhalten die **S&P Führungs-Tests und Checklisten:***

+ *Effektive Vorbereitung des Zielvereinbarungsgesprächs*

+ *Wie ist Ihr Delegationsverhalten?*

+ *S&P Checkliste „Ziele SMART formulieren“*

+ *Feedback-Fähigkeit*

+ *Praxis-Check: Instrumente zur optimalen Nutzung Ihres Zeitbudgets*

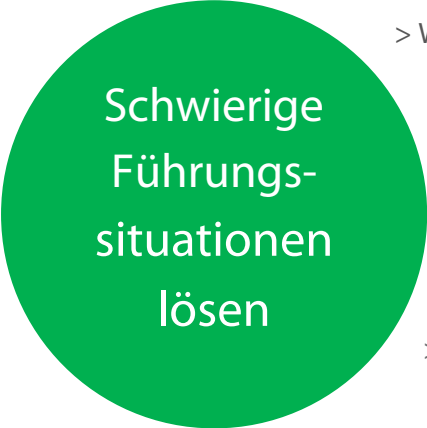
***Fallstudien:** Lösungsmöglichkeiten für anspruchsvolle Führungssituationen werden gemeinsam erarbeitet*

17.30 Uhr – 18.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

8.30 Uhr -10.00 Uhr **Besondere Herausforderungen im Führungsalltag**




Schwierige Führungs- situationen lösen

- > Was tun wenn „Spielregeln“ gebrochen werden
- > Sandwich-Position : Bindeglied zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern
- > Führen von schwierigen Mitarbeitern und Kollegen
- > Leistungsabfall bei Mitarbeitern im Team
- > Spannungen mit Vorgesetzten und Teammitgliedern frühzeitig erkennen und bewältigen

Fallstudien: Lösungsmöglichkeiten für anspruchsvolle Führungssituationen werden gemeinsam erarbeitet

10.00 Uhr -10.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

10.30 Uhr -12.30 Uhr **Konfliktprävention: Bewährte Techniken in der Praxis**



Erfolgreiche Konflikt- prävention

- > Signale und Grundmuster von Konflikten
- > Konflikte frühzeitig erkennen -
Die 9 Eskalationsstufen im Konflikt
- > Welcher Führungs- / Konflikttyp bin ich – und warum?
- > Einfluss der Persönlichkeit auf das eigene Konfliktverhalten

Die Teilnehmer erhalten *Checklisten* zum Thema „Ermitteln des eigenen Führungs- / Konflikttyps“

Fallstudien: Entwickeln von Lösungen und Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Konfliktsituationen.

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm 2. Seminartag

13.30 Uhr - 16.30 Uhr **Konflikte schnell und sachlich lösen**



Teamleiter
als
Moderator

- > Konfliktlösung durch Beseitigung von „Grauzonen“ bei Verantwortlichkeiten und Ressourcen
- > Perspektivenwechsel – Verschiedene Sichtweisen berücksichtigen und Missverständnisse aus der Welt schaffen
- > **5** Strategien zur effizienten und erfolgreichen Konfliktlösung
- > Konfliktlösungen vereinbaren und nachhalten
- > Hilfe ! Ich stecke selbst in einem Konflikt

*Die Teilnehmer erhalten **Checklisten** zum Thema „Instrumente zur effizienten und erfolgreichen Konfliktlösung“.*

16.30 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 Nachfolgelösungen 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.

Jörg Reinhardt

Fachbereich Vertrieb und Unternehmensentwicklung

Herr Jörg Reinhardt war 23 Jahre lang bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Vertriebssteuerung und -intensivierung. Als Projektleiter hat er Veränderungsprozesse in den Bereichen Vertriebsorganisation und Kundenbetreuung erfolgreich umgesetzt.

Er ist als kaufmännischer Leiter für das Finanzmanagement einer Krankenhausgruppe zuständig.

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

- > 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



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:

- > **Professionelle Management-Assistenz**
Erfolgreiche und effiziente Entlastung der Vorgesetzten
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Projektmanagement Update**
Die wirkungsvollsten Tools für die erfolgreiche Projektarbeit
- > **Führung und Kommunikation für Projektleiter**
Projekte erfolgreich führen – gezielte Kommunikation – Projektziele erreichen
- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten !

Fax an 089 452 429 70 299 oder
service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Führen als Projektleiter - Basisseminar

Seminarpreis: 980,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E04

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 www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

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

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 29.-30.08.2017 Leipzig | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 25.-26.10.2017 Stuttgart | |
| <input type="checkbox"/> 05.-06.12.2017 München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt.
<i>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).</i> |
| <input type="checkbox"/> Buchung 2-Tages-Seminar | |
| <input type="checkbox"/> Buchung Seminartag/e | |
| <input type="checkbox"/> 1. Tag <input type="checkbox"/> 2. Tag | |

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

- | | | | |
|---|--|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben | | |
| <input type="checkbox"/> 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