



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

Der Weg zur High Performance – Team Management Kompakt

Potentiale ausschöpfen – Ziele sicher erreichen – Führungsstärke richtig einsetzen



- > Wie können Mitarbeiterpotentiale optimal genutzt 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?

Zielgruppe:

- > Team-, Gruppen- und Projektleiter, stellvertretende Führungskräfte, Leiter von Stabstellen
- > Key Account Manager, Produktmanager und Assistenten von Vorstand und Geschäftsführung

Ihr Nutzen:

Teams mit dem richtigen Führungsstil weiterentwickeln!

Gesprächstechniken für Führungskräfte

Von Low Performance zu High Performance

Zielvereinbarungen erfolgreich einsetzen!

**Ihr Nutzen:
Mitarbeiter zu
Hochleistungs-Teams
führen!**

Ihr Vorsprung:

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

- + S&P Test: Führungsstärke
- + S&P Check: Hochleistungs-Teams richtig führen
- + S&P Test: Feedback-Fähigkeit
- + S&P Test: Delegieren Sie gerne?
- + Ziele SMART formulieren
- + Leitfaden Zielvereinbarungsgespräch
- + 360°-Feedbacks in der Praxis
Führungsstärken optimal einsetzen

Termine:

07.06.2017

Leipzig & Frankfurt

20.09.2017

**München &
Hamburg**

16.11.2017

Berlin & Stuttgart

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

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 Arbeitertypen 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

- > Gespräche mit Fingerspitzengefühl führen
- > Anerkennung und Kritik richtig kommunizieren
- > „Immer wieder müssen Sie verhandeln - Verhandlungsstrategien im Überblick
- > Wie funktioniert sachorientiertes Verhandeln?
- > Impulse aus dem Harvard-Verhandlungskonzept

Führungs-
stärken
souverän
einsetzen !

*Die Teilnehmer erhalten **Checklisten und S&P Tests** zu den Themen „Feedback-Fähigkeit“, „Richtig delegieren“ und „Die sechs „W“ der Delegation“.*

13.00 Uhr -14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Programm

14.00 Uhr – 15.45 Uhr **Von Low Performance zu High Performance**

- > Schlüssel-Phasen in der Team-Entwicklung
- > Motivatoren zur Sicherung des Unternehmenserfolgs richtig einsetzen
- > Leistungsanreize richtig setzen und Leistungen steigern
- > 10 Merkmale eines Gewinner-Teams

Gewinner-
Teams
aufbauen!

Fallstudie zum Aufbau von Hochleistungsteams

*Die Teilnehmer erhalten **Checklisten** zum Thema „Führen von Hochleistungs-Teams“ und „Sind meine Führungskräfte fit ein Hochleistungs-Team zu führen?“*

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
- > 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“ und den Leitfaden „Zielvereinbarungsgespräch“*

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 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.

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.

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

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:

- > **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

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Der Weg zur High Performance – Team Management Kompakt

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E02

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"/> 07.06.2017 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 20.09.2017 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 16.11.2017 | <input type="radio"/> Berlin | <input type="radio"/> Stuttgart | (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.

- | | | | |
|---|---|--|--|
| <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