



Zielvereinbarung & Zeitmanagement



- > Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich einbinden.
- > Wie führe ich verbindliche Zielvereinbarungsgespräche?
- > Oft fehlt die nötige Zeit für optimale Führung.
Wie können Freiräume im Führungsalltag geschaffen werden?
- > Wie besiegen Sie Zeitfresser schnell und effektiv?
- > Gesprächs- und Kommunikationstechniken für erfolgreiche Führung

Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände, Unternehmer, Prokuristen und Bevollmächtigte.
- > Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Personalleiter sowie Vertriebsleiter, Produktionsleiter und kaufmännische Leiter.

Ihr Nutzen:

4 Schritte zum erfolgreichen
Zielvereinbarungsgespräch

Richtig delegieren, Zeit gewinnen
und Prioritäten setzen

Schluss mit Low-Performance

*Handlungsanleitung zu
konkreten Fällen!*

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei
folgende S&P Produkte:

+ Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen

+ Führungstool: Die ABC-Analyse –
Prioritäten richtig setzen

+ Führungstool: Richtig Delegieren -
testen Sie Ihre Delegationsstärke!

+ S&P Checkliste: Identifizieren Sie Ihre
Zeitdiebe und Zeitfresser

+ S&P Test: Mitarbeiterführung

Termine:

10.08.2017

Leipzig & Hamburg

24.10.2017

**Stuttgart &
Hannover**

13.12.2017

Berlin & München

Service 

089/452 429 70-100

**Prioritäten
setzen**

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

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **4 Schritte zum erfolgreichen Zielvereinbarungsgespräch**

- > Mitarbeiter mit Zielen führen und Ziele SMART formulieren
- > Kommunikationstechniken im Zielvereinbarungsgespräch
- > „Typenfrage“ – Aufgaben an die richtigen Teammitglieder delegieren
- > Erfolgreiches Feedback – Konstruktive Rückmeldung für die Mitarbeiter
- > Was tun wenn der Mitarbeiter die Meilensteine nicht erreicht?
- > Rechtliche Fehler bei der Vereinbarung von Zielen vermeiden



Zielvereinbarung & Feedback

- + *S&P Führungstool: Erfolgreicher Zielsetzungsprozess*
- + *S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen*
- + *S&P Leitfaden: Musterziele für verschiedene Leistungsbereiche*
- + *S&P Test: Feedback- Fähigkeit*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 15.30 Uhr **Richtig delegieren, Zeit gewinnen und Prioritäten setzen**

- > Arbeitsabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen
- > Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
 - > Zeitdiebe erkennen und erfolgreich verhindern
- > Delegation als Führungsinstrument: Mehr führen - weniger durchführen
- > Richtig delegieren – Rückdelegation verhindern



Delegation & Zeitmanagement

- + *S&P Führungstool: Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen*
- + *S&P Checkliste: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser*
- + *S&P-Test: Wie gut ist Ihr Zeitmanagement? Wie gut delegieren Sie?*
- + *S&P Leitfaden: Richtig delegieren – Rückdelegation vermeiden*

Programm

15.30 Uhr – 16.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

16.00 Uhr - 17.30 Uhr **Schluss mit Low-Performance**

- > Führungsaufgaben im Coaching-Prozess: Best-Leistungen dauerhaft absichern
 - > Identifizierung von Defiziten: Jahresgespräch, Leistungsbeurteilung & Co.
 - > Lösungsorientierter Umgang mit Low Performance
 - > „Ansteckung“ und Demotivation der übrigen Teammitglieder durch Low-Performer vermeiden
 - > Kritik- und Feedbackgespräche bei schlechter Leistung: Zielkorridore definieren - Unklarheiten vermeiden
 - > Führungsgespräche mit schwierigen Mitarbeitern
 - > Motivation und hohe Leistungsbereitschaft im Team erreichen
- + *S&P Test: Herausfinden der Teamphase*
- + *S&P Test: Sind meine Führungskräfte fit für die Führung eines Hochleistungs-Teams?*
- + *S&P Test: Mitarbeiterführung*
- + *S&P Check: Die Mitarbeiterbeurteilung*



Low Performance -
Lösungen für die
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 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 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.

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.

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:

- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten !
- > **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 !
- > **Erfolgreich Führen**
Teamentwicklung – Konfliktmanagement – Zielerreichung

Antwortfax
089 452 429 70 299

Zielvereinbarung & Zeitmanagement

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E13

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)

- 10.08.2017 Leipzig Hamburg
 24.10.2017 Stuttgart Hannover
 13.12.2017 Berlin München

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