



Mitarbeitergespräche – Worauf Sie unbedingt achten sollten!



- > Goldene Regeln für erfolgreiche Mitarbeitergespräche
- > Zielvereinbarungen auf das Wesentliche konzentrieren
- > Delegationsgespräche: Das sollten Sie beachten!
- > Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten
- > Entschärfen und Deeskalieren: 5 Strategien zur erfolgreichen Steuerung von Veränderungsprozessen

Zielgruppe:

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

Ihr Nutzen:

Tag 1:

Gesagt ist nicht getan – Gespräche durchsetzungsstark führen

Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern – So machen Sie es richtig!

Stärken stärken – volle Kraft voraus

Erfolgreich delegieren – aber richtig!

Von negativ zu konstruktiv – Wie man Kritik richtig anbringt

Tag 2:

Umgang mit Widerstand und Emotionen in Veränderungssituationen

Souverän argumentieren und Widerstände erfolgreich überwinden

Veränderungsprozesse steuern, verbessern und beschleunigen

Ihr Vorsprung:

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

- + S&P Test: Wie gut ist Ihre Gesprächsführung?
- + S&P Zielindikatoren: Muster für quantitative und qualitative Ziele
- + S&P Leitfaden: Low Performer systematisch identifizieren
- + S&P Leitfaden: Erfolgreich Moderieren
- + S&P Test: Wie professionell gestalten Sie Ihre Besprechungen?
- + S&P Leitfaden: Von der Abmahnung bis zur Kündigung

Termine:

12. -13.09.2017

Stuttgart und Berlin

11. -12.10.2017

München und Hamburg

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 – 11.30 Uhr **Gesagt ist nicht getan – Gespräche durchsetzungsstark führen**



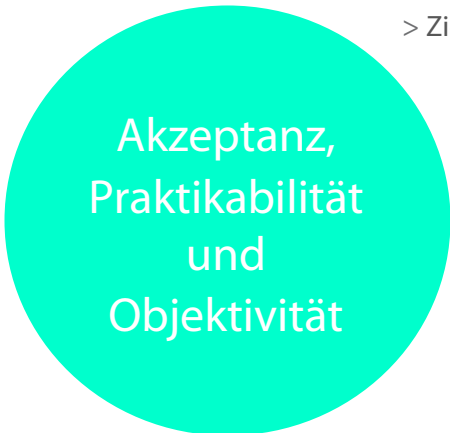
Kommunikation & Mitarbeiter- gespräche

- > Goldene Regeln für erfolgreiche Mitarbeitergespräche
- > Vier Kommunikationsmodelle, die Sie kennen sollten
- > Teamgespräche moderieren und leiten
- > Techniken für eine erfolgreiche Teammoderation
- > Überzeugen statt überreden
- > Wer fragt, der führt – die besten Fragetechniken für die Führungspraxis

S&P Gesprächsleitfaden: Die 10 wichtigsten Mitarbeitergespräche

11.30 Uhr – 12.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

12.00 Uhr – 13.00 Uhr **Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern – So machen Sie es richtig!**



Akzeptanz, Praktikabilität und Objektivität

- > Ziele müssen präzise formuliert werden
- > Zielvereinbarungen auf das Wesentliche konzentrieren
- > Standardziele und Innovationsziele, die Ihr Unternehmen nach vorne bringen
- > Variable Vergütung – Welche Prämiensysteme haben sich bewährt?

S&P Zielindikatoren: Muster für quantitative und qualitative Ziele

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

14.00 Uhr – 15.00 Uhr **Stärken stärken – volle Kraft voraus**



- > Was soll Ihr Beurteilungssystem leisten?
- > Mitarbeiter mit Beurteilungs- und Fördergesprächen motivieren
- > Festsetzen der Leistungsstandards – Schätzen Sie das Potenzial des Mitarbeiters richtig ein
- > Low Performer erkennen und Leistungsdefizite abstellen

S&P Checkliste: Was soll Ihr Beurteilungssystem leisten?

S&P Leitfaden: Low Performer systematisch identifizieren

15.00 Uhr – 16.00 Uhr **Erfolgreich delegieren – aber richtig!**

- > Richtig delegieren – Rückdelegation verhindern
- > Delegationsgespräche: Das sollten Sie beachten!
- > Wie Sie mit Delegation motivieren
- > Delegationspraxis: Setzen Sie die richtigen Prioritäten

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Von negativ zu konstruktiv – wie man Kritik richtig anbringt**

- > Anerkennung und Kritik gezielt einsetzen
- > So bereiten Sie Ihre Mitarbeiter auf das Führungs-Feedback vor!
- > Wie können Sie auf massive Kritik souverän reagieren?
- > Hilfe für schwierige Gespräche mit der richtigen Kommunikationsstruktur
- > Wenn immer die anderen Schuld sind
- > Disziplinar- und Abmahnungsgespräche rechtssicher führen

S&P Leitfaden: Von der Abmahnung bis zur Kündigung


Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 11.00 Uhr **Umgang mit Widerstand und Emotionen in Veränderungssituationen**



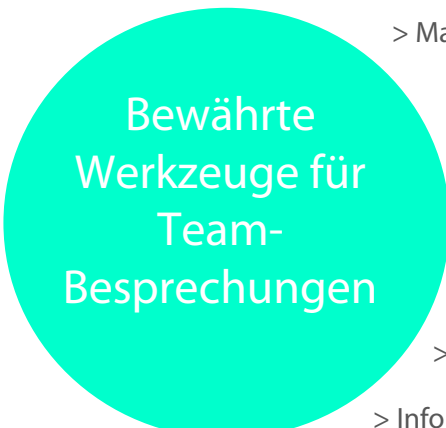
Kommunikationshürden überwinden

- > 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

Sie erhalten *Gesprächs- und Kommunikationstechniken* zu:

- > Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen
- > Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

11.00 Uhr – 12.30 Uhr **Souverän argumentieren und Widerstände erfolgreich überwinden**



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

Sie erhalten *Moderationstechniken* zu:

- > Erfolge sichern, aus Fehlern lernen
- > „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam
- > Gekonnt visualisieren

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

13.30 Uhr – 16.30 Uhr **Veränderungsprozesse steuern, verbessern und beschleunigen**



Ohne Techniken
zur Konfliktlösung
geht es nicht!

- > Der innere Konflikt: Doppelrolle als Moderator und Führungskraft
- > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang 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

Sie erhalten *Techniken für erfolgreiche Konfliktgespräche*:

- > Doppelrolle als Moderator und Führungskraft
- > Sie wissen nicht mehr weiter – Was nun?
- > Konfliktlösung in Meetings

Ab 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 Mitarbeiter-teams geht.

Er berät Unternehmen bei der Einführung von Führungsinstrumenten; von der Zielvereinbarung bis hin zum Mitarbeitergespräch.



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.

Sandra Westphalen

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen.

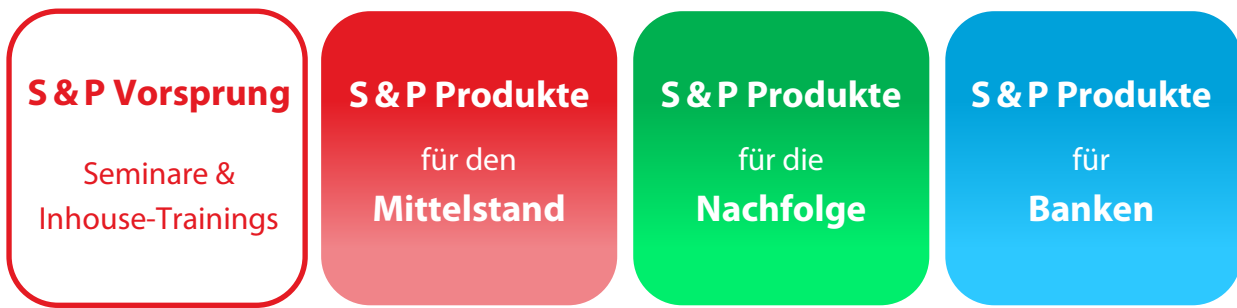
Zu Ihren Schwerpunkten zählen die Bereiche Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation.

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



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

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Mitarbeitergespräche – Worauf Sie unbedingt achten sollten!

Seminarpreis: 980,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E12

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"/> 12. – 13.09.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Berlin | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 11. – 12.10.2017 | <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.
<i>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).</i> |

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