



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



Systematische Führung für Verkaufsleiter

Anspruchsvolle Führungssituationen von Zielvereinbarung bis Konfliktmanagement

Zielgruppe:

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

Ihr Nutzen:

1. Tag

Klarheit, Priorisierung und Verbindlichkeit:
Zielvereinbarung als Führungsinstrument

Führungstark durch Kompetenz und Fähigkeiten

In 7 Schritten zum starken Team

2. Tag

Konflikt- und Kritikgespräche erfolgreich führen

Konflikte schnell erkennen und erfolgreich lösen

Ihr Vorsprung:

+ S&P Tool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen

+ S&P Test: Mitarbeiterführung

+ S&P Tool: Richtig Delegieren - testen Sie Ihre Delegationsstärke!

+ S&P Check: Hochleistungs-Teams richtig führen

+ S&P Leitfaden: Low- Performer systematisch identifizieren

+ S&P Test: Gespräche mit Fingerspitzengefühl führen

+ S&P Techniken für Konfliktlösungen

Termine:

22.-23.05.2018

Münster & München

15.-16.08.2018

Leipzig & Frankfurt

18.-19.09.2018

Nürnberg & Bremen

04.-05.12.2018

München

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

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Klarheit, Priorisierung und Verbindlichkeit:
Zielvereinbarung als Führungsinstrument**

- > Formulieren transparenter Ziele als Steuerungs- und Führungsinstrument
- > SMART- Wie Sie Ziele sinnvoll prüfen und korrekt formulieren
- > Situationsaufnahme im Team - Wo stehen wir?
- > Unterscheidung von **5** Zieltypen; für eine wirksame Zielvereinbarung
- > Zielvereinbarungs- und Feedbackgespräche erfolgsorientiert führen
- > Von der Zielvereinbarung zur variablen Vergütung

Zielvereinbarung als
sichere
Führungstechnik

Die Teilnehmer erhalten die
+ **S&P Tool:** Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen
+ **S&P Leitfaden:** Zielvereinbarungsgespräch

13.00 Uhr - 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 15.30 Uhr **Führungstark durch Kompetenz und Fähigkeiten**

- > Stark in der Rolle als Führungskraft: notwendige Fähigkeiten in der Führungsposition
- > Autoritär oder Laissez-faire? Wirkung verschiedener Führungsstile
- > Die **4** Arbeitertypen: Erfolgreich Führen mit dem DISG – Konzept!
- > Persönlichkeitsgerecht delegieren
- > Zentrale Führungsinstrumente systematisch und angemessen einsetzen

Kompetent
als
Führungskraft

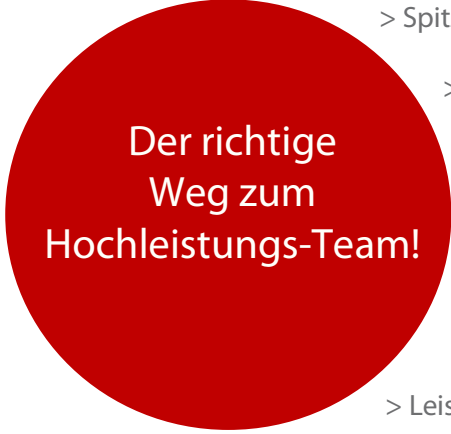
Die Teilnehmer erhalten:
+ **Fallstudien** zur Auswahl des „richtigen“ Führungsstils
+ **S&P Tool:** Richtig Delegieren - testen Sie Ihre Delegationsstärke!
+ **S&P Test:** Mitarbeiterführung

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

Programm 1. Seminartag

16.00 Uhr - 17.30 Uhr **In 7 Schritten zum starken Team**

- > Wie gewinne ich das Team für mich und das Unternehmen?
- > Spitzenleistung durch gezielte Teamentwicklung – worauf kommt es an?
- > Situationsaufnahme im Team - Wo stehen wir?
- > Auswahl des richtigen Teamleiters
- > Strukturen und Rollen in Gruppen erkennen und gezielt nutzen
- > Wertschätzung, Erfolg, Anteilnahme: Motivation als Triebkraft zur Höchstleistung
- > Leistungsanreize richtig setzen, Leistungen steigern, Hochleistungs-Niveau halten



Der richtige
Weg zum
Hochleistungs-Team!

Die Teilnehmer erhalten:

- + *Fallstudien* zum Aufbau von Hochleistungs-Teams
- + *S&P Check: Hochleistungs-Teams richtig führen*
- + *S&P Check: Teamphasen sicher erkennen*
- + *S&P Test: Welcher Führungsstil in welcher Phase?*

Programm 2. Seminartag

8.30 Uhr -12.30 Uhr **Konflikt- und Kritikgespräche erfolgreich führen**

> Schleichende Überforderung, unrealistische Ziele , schwere Entscheidungen - Bleiben Sie Herr der Lage!

> Führen von eigenwilligen Führungskräften

> Gesprächskompetenz bei schwierigen Mitarbeitern

> Low-Performer im Team! Techniken zur Leistungssteigerung

> Rechtlich sicherer Umgang mit dauerhafter Minderleistung

> "Hässliche" Mitarbeitergespräche: Kritikgespräch, Abmahnung und Kündigung

Anspruchsvolle
Führungssituationen
meistern

Die Teilnehmer erhalten:

+ **Fallstudien:** Lösungsmöglichkeiten für anspruchsvolle Führungssituationen

+ **S&P Leitfaden:** Low- Performer systematisch identifizieren

+ **S&P Test:** Gespräche mit Fingerspitzengefühl führen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr -16.00 Uhr **Konflikte schnell erkennen und erfolgreich lösen**

> Signale und Grundmuster von Konflikten kennen – Präventive Maßnahmen ergreifen

> Die **9** Eskalationsstufen im Konflikt – Wie kann ich intervenieren?

> Wirkungsvolle Strategien der Konfliktbehandlung

> Erfolgreiche Gesprächstechniken für ein konstruktives Kritikgespräch

> Konfliktlösungen vereinbaren und nachhalten

> Hilfe! Was tun, wenn ich selbst im Konflikt stecke?

Konflikte
nachhaltig
lösen

Die Teilnehmer erhalten:

+ **Fallstudien:** Entwickeln von Lösungen und Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Konfliktsituationen.

+ **S&P Leitfaden:** Techniken für erfolgreiche Konfliktlösungen

+ **S&P Test:** Wie gut ist Ihr Konfliktmanagement

16.00 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. 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:

- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistung**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Arbeitsrecht und Mitarbeiterführung**
Führung von schwierigen Mitarbeitern – Typische arbeitsrechtliche Fehler vermeiden
- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!
- > **Königdisziplin Finanzierung**
Finanzen sicher steuern – Wachstum erfolgreich finanzieren

Anmeldung online:

<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>

oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum

Seminare - Inhouse-Trainings

Systematische Führung für Verkaufsleiter

Seminarpreis: für einen Semintag sind 580,-€ zzgl. 19% MwSt. oder 980,-€ zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E03
Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




Schon gewusst? 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 Termin und Stadt auswählen):

- | | | | |
|---|--------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 22.-23.05.2018 | <input type="radio"/> Münster | <input type="radio"/> München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 15.-16.08.2018 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 18.-19.09.2018 | <input type="radio"/> Nürnberg | <input type="radio"/> Bremen | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,- € zzgl. 19 % MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 04.-05.12.2018 | München | | |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? **Viele**

- | | | | |
|---|---|--|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Xing |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Zeitung | | |
| <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