



# Führen als Einkaufsleiter - 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

### Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält folgende S&P Produkte:

- + 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:

02.-03.05.2018

**Stuttgart**

29.-30.05.2018

**Stuttgart & Hamburg**

28.-29.08.2018

**Leipzig**

24.-25.10.2018

**Stuttgart**

20.-21.11.2018

**Hamburg**

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

09.15 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 **Erste Disziplin: Zielvereinbarungen und erfolgreiche Delegation**




### 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 **Zweite Disziplin: Motivation gegen Low-Performance**



### Konstruktives Feedback und Motivation

- > Führen von leistungsschwachen Mitarbeitern und Teams
- > Teammotivation: 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

*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*

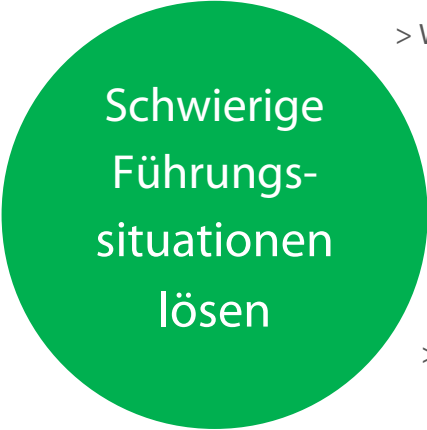
*Fallstudien: Lösungsmöglichkeiten für anspruchsvolle Führungssituationen werden gemeinsam erarbeitet*

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 Führungssituationen 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



**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/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

## Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://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

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

## Führen als Einkaufsleiter - Basisseminar


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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

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

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> 02.-03.05.2018  | Stuttgart   | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| <input type="checkbox"/> 29.-30.05.2018  | <input type="radio"/> Hamburg <input type="radio"/> Stuttgart |   |
| <input type="checkbox"/> 28.-29.08.2018  | Leipzig   | <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. |
| <input type="checkbox"/> 24.-25.10.2018  | Stuttgart   | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).  |
| <input type="checkbox"/> 20.-21.11.2018  | Hamburg   |   |
| <input type="checkbox"/> 04.-05.12.2018  | München   |   |
| <input type="checkbox"/> Buchung 2-Tages-Seminar                                     |   |   |
| 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<br>(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!