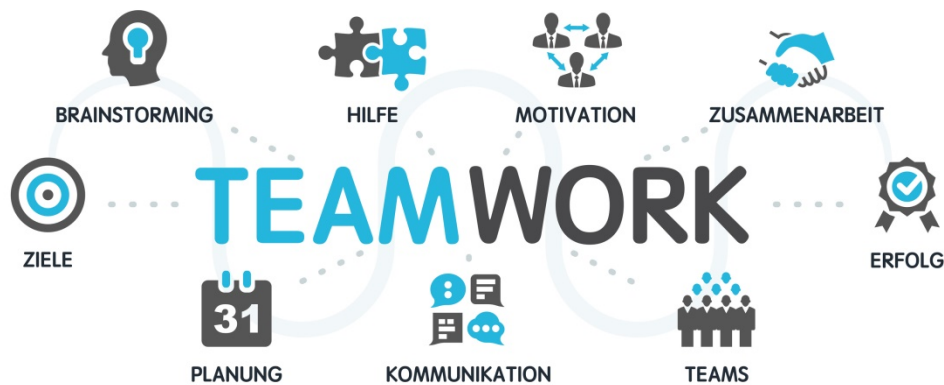




Das Mitarbeitergespräch – Tipps und Strategien für mehr Effektivität



Zielgruppe:

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

Ihr Nutzen:

- > Überlegenere Strategie?
Schnellere Innovationen?
Klügere Mitarbeiter?
- > Klarheit schaffen durch
Zielvereinbarung
- > „Überflieger“ oder „Dead Wood“ –
Kompetenzfelder der Mitarbeiter
sicher prüfen
- > Delegationsgespräche:
Wer muss was tun?
- > Kritikgespräche und Abmahnung:
Wie verhalten wir uns?
- > Überzeugen statt überreden:
Wie haben wir Erfolg?
- > Die zentrale Bedeutung gute
Meetings
- > Widerstände und Konflikte:
Was hat jetzt Vorrang?

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:

07.-08.02.2019
Innsbruck & Graz

26.-27.03.2019
Salzburg & Linz

21.-22.05.2018
Innsbruck & Wien

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 **Überlegenerer Strategie? Schnellere Innovationen? Klügere Mitarbeiter?**



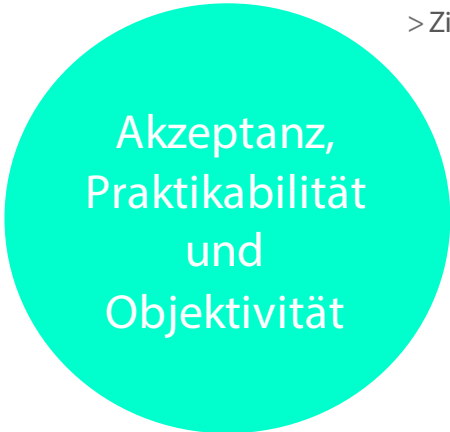
Kommunikation & Mitarbeiter- gespräche

- > 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 **Klarheit schaffen durch Zielvereinbarung**



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 **„Überflieger“ oder „Dead Wood“ – Kompetenzfelder der Mitarbeiter sicher prüfen**



- > 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 Leitfaden: Low Performer systematisch identifizieren

15.00 Uhr – 16.00 Uhr **Delegationsgespräche: Wer muss was tun?**

- > 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 **Kritikgespräche und Abmahnung: Wie verhalten wir uns?**

- > 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 **Überzeugen statt überreden: Wie haben wir Erfolg?**



Kommunikationshürden überwinden

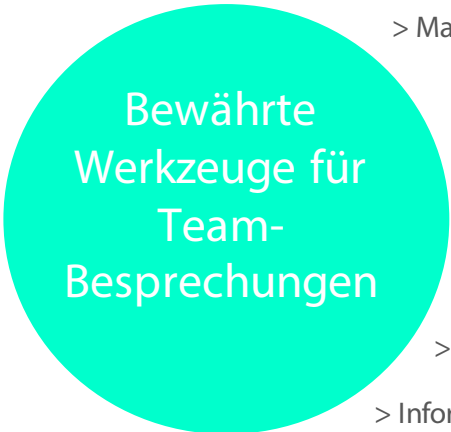
- > Selbstbewusstes Auftreten - Das A und O starker Kommunikation
- > Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten
- > Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen
- > In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen - effektive Gesprächslenkung
- > Die 6 häufigsten Kommunikationshürden im Meeting überwinden

Sie erhalten *Gesprächs- und Kommunikationstechniken* zu:

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

11.00 Uhr – 11.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Die zentrale Bedeutung guter Meetings**



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

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

14.00 Uhr – 16.30 Uhr **Widerstände und Konflikte: Was hat jetzt Vorrang?**



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.

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

- > 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

Das Mitarbeitergespräch – Tipps und Strategien für mehr Effektivität

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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




Schongewusst? 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. – 08.02.2019 | <input type="radio"/> Innsbruck | <input type="radio"/> Graz | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 26. – 27.03.2019 | <input type="radio"/> Salzburg | <input type="radio"/> Linz | |
| <input type="checkbox"/> 21. – 22.05.2019 | <input type="radio"/> Innsbruck | <input type="radio"/> Wien | <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. |

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