



# Die besten Führungstechniken für Unternehmer



- > 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:

18.07.2019

**Berlin & Bremen**

11.09.2019

**Münster & Stuttgart**

29.10.2019

**München & Frankfurt**

17.12.2019

**Hamburg & Leipzig**

**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

+ *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

+ *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*

Zielvereinbarung  
&  
Feedback

Delegation  
&  
Zeitmanagement

## 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](http://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

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

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

# Die besten Führungstechniken für Unternehmer

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

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

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

- 18.07.2019    Berlin    Bremen
- 11.09.2019    Münster    Stuttgart
- 29.10.2019    München    Frankfurt
- 17.12.2019    Hamburg    Leipzig

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.

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