



Zertifizierter Teamleiter (S+P)

Zielgruppe:

- Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Personalleiter sowie Vertriebsleiter,
- Technische Leiter, Betriebsleiter und kaufmännische Leiter.

Ihr Nutzen:

Tag 1

- Erfolgreich Führen mit Mitarbeitergesprächen und Zielvereinbarungen
- Souveränität durch professionelle Kommunikation und Argumentation
- Richtig Kommunizieren in anspruchsvollen Führungssituationen

Tag 2

- So werden Sie zum Kommunikations-Profi
- Agile Kommunikationstechniken für Meetings
- Widerstände und Konflikte souverän meistern

Tag 3

- Erfolgreich motivieren: Selbst-, Mitarbeiter- und Teambotivation
- Besser Delegieren mit Nudging
- Überwindung von Motivations-tiefs und Misserfolgen

Termine:

02.-04.02.2022

München & Frankfurt

23.-25.03.2022

Berlin & Stuttgart

27.-29.04.2022

Düsseldorf & Hamburg

01.-03.06.2022

Stuttgart & Frankfurt

13.-15.07.2022

München & Berlin

Preis:

2.213,- € zzgl. MwSt.
(inklusive Prüfungsgebühr von 220,-€)

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Snacks und Getränke



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z05

Programm 1. Seminartag

09.00 Uhr

Begrüßung

09.00 bis 13.00 Uhr

Erfolgreich Führen mit Mitarbeitergesprächen

> Objectives und Key Results für mehr Fokus im Unternehmen

- **Golden Circle:** Why + How + What
- Company OKRs + Team OKRs + Persönliche OKRs

> Was ändert sich mit OKR?

- **Neue Rolle** als Führungskraft im OKR-Prozess
- Wöchentliches **OKR-Review** statt Jahresgespräch
- **Feedback:** Antrieb oder Motivationskiller?
- Professioneller Umgang mit ungenügender Leistung



Agile Ziele mit
OKRs

Souveränität durch professionelle Kommunikation

> Entscheidungen treffen und durch effektive Kommunikation überzeugend vermitteln

> Typische Entscheidungsfallen vermeiden oder gezielt auflösen

> Überzeugen nicht überreden: Techniken zur wirkungsvollen Argumentation

> Sicherer Umgang mit Einwänden und Uneinigkeiten

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Tool Box:**

S+P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

S+P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z05

Programm

14.00 bis 17.00 Uhr

Richtig Kommunizieren in anspruchsvollen Führungssituationen

- > Kennen Sie Ihre **Mitarbertypen**? Wirkung verschiedener Führungsstile
- > **Rebellen-Mitarbeiter** akzeptieren Spielregeln und Führungskraft nicht!
 - Konfliktgespräche als Chance verstehen
 - Wo liegen die **Erwartungen** und Anliegen Ihrer Teammitglieder?
 - Spannungen mit Vorgesetzten und Teammitgliedern erkennen

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Tool Box**:

- + S+P Check Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl nach DISG
- + S+P Leitfaden: Konflikte erkennen und auflösen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z05

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

So wirst Du zum Kommunikations-Profi

> **OKR:** Objectives und Key Results für mehr Fokus im Meeting

> **Aktiv zuhören:** Gespräche erfolgreich gestalten

> Denkräume für Innovationen schaffen: **Moonshot Thinking**

> In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen:

- **Effektive Gesprächslenkung**
- Kommunikationshürden im Meeting überwinden

Mit den Teilnehmern werden Techniken trainiert:

Fallstudie 1: Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen

Fallstudie 2: Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen



Neue
Werkzeuge
für Meetings

Agile Techniken für eine neue Meeting-Kultur

> Das **WHY-Prinzip:** Machen Sie das Ziel klar!

> Schaffe eine **neue Meeting-Kultur** mit diesen Techniken:

- **Productivity Hacks:** Arbeitet Dein Team an relevanten Themen?
- Ein neues Format für mehr Effizienz: **Tactical Meetings**
- **Planning Poker:** Große Projekte kleinkriegen und Komplexität reduzieren

> Die Zeit im Blick: Techniken für effektives Zeitmanagement im Meeting

Mit den Teilnehmern werden Techniken trainiert:

Fallstudie 3: Erfolge sichern, aus Fehlern lernen

Fallstudie 4: „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam



Programm

14.00 bis 17.00 Uhr

Mitarbeiter motivieren mit All-hands Meetings

- > Der innere Konflikt: **Doppelrolle** als Moderator und Führungskraft

- > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne:
 - Techniken zum Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
 - **Allyship**: Jede Stimme wird gehört
 - **Delegation Poker**: Spielerisch Vertrauen und Verantwortung fördern
 - Mit Achtsamkeit den Teamgeist fördern: **Cupcake-Philosophie**

- > Wenn die Gruppe nicht will: **Festgefahrene Situationen** auflösen
 - Entschärfen und Deeskalieren
 - 5 Strategien zur erfolgreichen Konfliktlösung

Mit den Teilnehmern werden Techniken trainiert:

Fallstudie 5: Doppelrolle als Moderator und Führungskraft

Fallstudie 6: Konfliktlösung in Meetings

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z05

Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Erfolgreich motivieren mit OKRs

Motivation
als
Führungsaufgabe

> Objectives und Key Results für mehr Fokus im Unternehmen

> **Golden Circle.** Why + How + What

> Company OKRs + Team OKRs + Persönliche OKRs

> Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team?

- Wöchentliches OKR-Review statt Jahresgespräche
- Quartals Reviews statt jährliche Beurteilungsgespräche

> Remote Führen: Digital und auf Distanz

> So gelingen Mitarbeitergespräche auch Remote!

Du erhältst die **S+P Tool Box:**

+ Agile Ziele mit OKR

+ S+P Leitfaden: Company OKRs + Team OKRs + Persönliche OKRs

14.00 bis 17.00 Uhr

Besser Delegieren mit Nudging

> Weg von der traditionellen Besprechung – hin zum Meet-up

> Liveline statt Deadline – mit Nudges die Motivation gezielt fördern

- Motivierende Zielvereinbarungsgespräche und wertschätzende Feedbacks
- Kein Bock! - So machen Sie unangenehme Aufgaben attraktiv
- Wie funktioniert erfolgreiche Delegation?

> Vertrauen ist besser! - Kontrollen senken die Motivation



Programm

15.30 bis 17.00 Uhr

Überwindung von Motivationstiefs und Misserfolgen

> Was motiviert? – Was demotiviert?

> Demotivation bei Mitarbeitern erkennen und aktiv gegensteuern

- 5 Motivationskiller, die Sie vermeiden sollten
- „Rebellen“ und „Lahme Enten“ – Schwierige Mitarbeiter motivieren
- Nachhaltige Motivation auch bei Unternehmenskrisen

Du erhältst die **S+P Tool Box**:

+ S+P Praxis-Leitfaden: „Richtig Delegieren“

+ S+P Test: Mitarbeiter richtig motivieren

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z05

Referenten & Fachbereiche



Herr **Achim Schulz** gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren Unternehmen im Nicht-Finanzsektor sowie im Finanzsektor.

Zu den wesentlichen beruflichen Stationen zählen die Bankenprüfung, Bankenberatung sowie die Mittelstandsfinanzierung und Unternehmensberatung.

Von 2000 bis 2006 leitete er das operative Bankgeschäft als Vertriebs-, Handels- und Sanierungsvorstand bei Regionalbanken.

Herr **Alexander Schneider** ist seit über 20 Jahren für Banken, Finanzdienstleister und Fonds-gesellschaften tätig. Als Compliance- und Geldwäschebeauftragter war er für eine Großbank weltweit für die Einhaltung der Konzernstandards verantwortlich.

Als Spezialist für Risiko-Management hat er verschiedene Steuerungs-Systeme mit dem Fokus Geldwäscheprävention aufgebaut.

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.

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.

