



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, DIN EN ISO 9001 : 2015 und Ö-Cert. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum

Seminare - Inhouse-Trainings



Zertifizierter Teamleiter (S&P)

Zielgruppe:

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

Termine:

06.-08.07.2021
München & Berlin

10.-12.08.2021
Erfurt & Karlsruhe

14.-16.09.2021
Köln & Stuttgart

05.-07.10.2021
München & Frankfurt

16.-18.11.2021
Hamburg & Köln

30.11.-02.12.2021
Berlin & München

Ihr Nutzen:

Tag 1

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

Tag 3

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

Tag 2

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

Preis:


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

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 **Erfolgreich Führen mit Mitarbeitergesprächen und Zielvereinbarungen**



Richtig
delegieren und
kommunizieren

- > Mitarbeiter mit Zielen führen und Ziele SMART formulieren
- > Zielvereinbarungsgespräche erfolgreich führen
- > Missverständnisse und Eskalationen im Mitarbeitergespräch gekonnt vermeiden
- > Delegation von Aufgaben – welcher Mitarbeitertyp bewältigt welche Aufgabe am erfolgreichsten ?
- > Leistungskontrolle im richtigen Umfang
- > Feedback: Antrieb oder Motivationskiller?
- > Professioneller Umgang mit ungenügender Leistung

Die Teilnehmer erhalten

S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen

S&P Test „Wie ist Ihr Delegationsverhalten?“

11:30 Uhr – 13.00 Uhr **Souveränität durch professionelle Kommunikation und Argumentation**

- > Entscheidungen treffen und durch effektive Kommunikation überzeugend vermitteln
- > Typische Entscheidungsfallen vermeiden oder gezielt auflösen
- > Sichere Beurteilung der Tragweite von Entscheidungen

Die Teilnehmer erhalten

S&P Leitfaden: In vier Schritten entscheiden und kommunizieren

S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**


Programm

14.00 Uhr – 15.30 Uhr **Souveränität durch professionelle Kommunikation und Argumentation**

- > Überzeugen nicht überreden – Techniken zur wirkungsvollen Argumentation
- > Selbstbewusstes Auftreten – das A und O starker Kommunikation
- > Sicherer Umgang mit Einwänden und Uneinigkeiten

Es werden Praxisfälle zu den wichtigsten Führungssituationen besprochen. Die Teilnehmer erhalten konkrete Vorschläge für Mitarbeiter und Teamgespräche.

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Richtig Kommunizieren in anspruchsvollen Führungssituationen**



Die 10 wichtigsten Mitarbeitergespräche

- > Kennen Sie Ihre Mitarbeitertypen? Wirkung verschiedener Führungsstile
- > Rebellen-Mitarbeiter akzeptieren Spielregeln und Führungskraft nicht!
- > Professionelle Grundeinstellung - Konfliktgespräche als Chance verstehen
- > Emotionen berücksichtigen - Wo liegen die Erwartungen und Anliegen Ihrer Teammitglieder?
- > Spannungen mit Vorgesetzten und Teammitgliedern frühzeitig erkennen und bewältigen

Die Teilnehmer erhalten die S&P Führungs-Tests und Fallstudien:

*S&P Checkliste „Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl nach dem DISG-Konzept“
S&P Leitfaden „Konflikte erkennen und auflösen“*

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**


Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **So werden Sie zum Kommunikations-Profi**



Türöffner-Kommunikations-sperren 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


Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende Fallstudien trainiert:

Fallstudie 1: Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen

Fallstudie 2: Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Agile Kommunikationstechniken für Meetings**



Bewehrte 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

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende Fallstudien trainiert:


Fallstudie 3: Erfolge sichern, aus Fehlern lernen

Fallstudie 4: „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam

Fallstudie 5: Gekonnt visualisieren

Programm

15.00 Uhr – 17.30 Uhr **Widerstände und Konflikte souverän meistern**



Ohne Techniken
Zur Konfliktlösung
geht es nicht!

- > Der innere Konflikt: Doppelrolle als Moderator und Führungskraft
- > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang mit 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

Mit den Teilnehmern werden u.a. folgende Fallstudien trainiert:

Fallstudie 6: Doppelrolle als Moderator und Führungskraft

Fallstudie 7: Sie wissen nicht mehr weiter – Was nun?

Fallstudie 8: Konfliktlösung in Meetings


Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **Erfolgreich motivieren: Selbst-, Mitarbeiter- und Teammotivation**



Motivation
als
Führungsaufgabe

- > Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team?
 - > Zeitmanagement durch bessere Selbstorganisation
 - > „Ja, aber wann?“ - Erfolg durch Zeitmanagement
 - > Schlüsselkompetenz Empathie: Motive von anderen verstehen und achten
 - > Den eigenen Führungsstil und die Auswirkungen auf die Mitarbeitermotivation reflektieren
 - > Entwicklungsmöglichkeiten bieten – Ehrgeiz bei Mitarbeitern wecken - auch ohne finanzielle Anreize
 - > Führungskraft als „Zugpferd“ - Vorbildfunktion leben und gestalten
- + Standortbestimmung Führungsstärke und passende Motivationsinstrumente
- + Handbuch Motivations-Kompass: 10 Schritte für mehr Mitarbeiter- Motivation


12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 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
- + S&P Checkliste: „Ziele SMART formulieren“
- + S&P Praxis-Leitfaden: „Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche erfolgreich gestalten“

Programm

15.00 Uhr - 17.30 Uhr **Überwindung von Motivationstiefs und Misserfolgen**



Lustlos
Lahm
Antriebslos
-
Und nun ?

- > Was motiviert? – Was demotiviert?
- > Demotivation bei Mitarbeitern erkennen und aktiv gegensteuern
- > Auswirkungen von Demotivation auf die persönliche Leistungskurve
- > 5 Motivationskiller, die Sie vermeiden sollten
- > „Rebellen“ und „Lahme Enten“ – Schwierige Mitarbeiter rechtzeitig abholen und motivieren
- > Arbeitsklima und Mitarbeiterbindung als Motivationsverstärker
- > Nachhaltige Motivation auch bei Unternehmenskrisen und -veränderungen

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

+ *S&P Test: Mitarbeiter richtig motivieren*

+ *S&P Fallstudien: Entwickeln von Lösungen und Verhandlungsstrategien
in schwierigen Führungssituationen*

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 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.

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

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

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

Lehrgang Zertifizierter Teamleiter (S&P)

Seminarpreis: 1.770 € zzgl. 19 % MwSt. für alle vier Tage inkl. Prüfungsgebühr von 220,-- € Produkt-Nr. Z05
Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

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

- | | | | |
|--|-------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 06.-08.07.2021 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Berlin | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 10.-12.08.2021 | <input type="radio"/> Erfurt | <input type="radio"/> Karlsruhe | |
| <input type="checkbox"/> 14.-16.09.2021 | <input type="radio"/> Köln | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 595,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 05.-07.10.2021 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 16.-18.11.2021 | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="radio"/> Köln | |
| <input type="checkbox"/> 30.11.-02.12.2021 | <input type="radio"/> Berlin | <input type="radio"/> München | |



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!