



## Zielgruppe:

- Manager, Geschäftsführer, Prokuristen, Führungskräfte, Projektleiter,
- Leiter Personal und Mitarbeiter der Personalabteilung

## Dein Nutzen:

### Tag 1

Resilienz: Ihre neue Rolle als Führungskraft

Unternehmens-Resilienz: Mehr Agilität im Team

### Tag 2

Entscheiden unter Zeitdruck – Stärken Sie Ihre eigene Resilienz

Sie steuern die Entscheidung - nicht die Anderen!

## Dein Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die **S+P Tool Box**:

- + S+P Check: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser
- + S+P Check: Prioritäten richtig setzen
- + S+P Führungstool: Was macht ein Hochleistungs-Team aus?

## Termine:

02.-03.08.2022

**München & Stuttgart**

27.-28.09.2022

**Frankfurt & Leipzig**

15.-16.12.2022

**Berlin & Düsseldorf**

## Preis:

1.225,-- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke und Snacks  
in den Pausen



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. E15

## Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

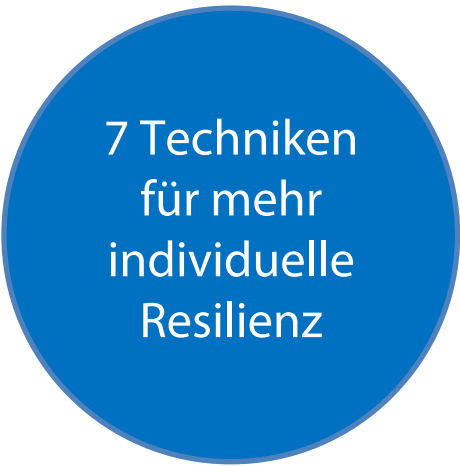
Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

**Resilienz: Ihre neue Rolle als Führungskraft!**

> **Prioritäten** richtig setzen – Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?

- **Selbstmanagement** statt Zeitmanagement: Konsequenter Umgang mit neuen Aufgaben und Informationsflut
- **Zeitdiebe** erkennen und erfolgreich verhindern



7 Techniken  
für mehr  
individuelle  
Resilienz

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox**

+ S+P Check: Prioritäten richtig setzen

+ S+P Test: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser

14.00 bis 17.00 Uhr

**Unternehmens-Resilienz: Mehr Agilität im Team**

> **Aufgaben und Zeitfenster** im Team kommunizieren

> Mitarbeiter mit Zielen führen: Ziele mit **OKR** formulieren

- **Objectives** und **Key Results** für mehr Fokus im Unternehmen
- **Golden Circle**: Why + How + What
- Company OKRs + Team OKRs + Persönliche OKRs

> **Kommunikationstechniken** im Zielvereinbarungsgespräch

ab 17:00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. E15


## Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**

09.30 bis 13.00 Uhr **Entscheiden unter Zeitdruck – Stärken Sie Ihre eigene Resilienz**

> Eigenes **Entscheidungsverhalten** reflektieren - ein Selbstcheck

- Die Angst als **Entscheidungskiller Nr. 1**
- Folgeschwere Entscheidungen: **Abwägen von Auswirkungen**



Keine Angst  
vor Fehlern - mit  
Vertrauen führen

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

- + S+P-Test: Kennen Sie Ihr Entscheidungsverhalten?
- + S+P-Check: 7 effektive Techniken zur Entscheidungsfindung

14-00 bis 17.00 Uhr **Sie steuern die Entscheidung – nicht die Anderen!**

- > Grundstrategien der **Manipulation** – typische Absichten von Manipulatoren
- > Mit **Besserwissern, Intriganten und Schwarzsehern** souverän umgehen
- > **Psychologische Spielchen aufdecken**: Manipulationsversuche erkennen und für sich nutzen

### Schwerwiegende Entscheidungen gut verkaufen

- > Richtige Entscheidungen müssen sich nicht immer gut anfühlen: Balance zwischen **Kopf und Bauchentscheidungen**
- > **Selbstbewusst auftreten** – Entscheidungen durch effektive Kommunikation erfolgreich vermitteln
- > **Glaubwürdig bleiben!** Der richtige Umgang mit Fehlentscheidungen

ab 17.00 Uhr **Offene Gesprächsrunde**



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. E15

## Referenten



### Achim Schulz

#### Fachbereich Führung mit System

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

### Kirsten Kreuzberg

#### Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsstationen hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei war einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

### 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 Coach und Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

