

PROGRAMM

zum firmenoffenen

Vertiefungsworkshop 'SCHWIERIGE FÜHRUNGSSITUATIONEN'

Beginn: jeweils 9.00 Uhr
Ende: 1. Tag ca. 17.00 Uhr,
2. Tag ca. 16.00 Uhr

Die Seminargebühr beträgt EUR 490,00 pro Tag und Teilnehmer zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und wird mit Buchung in Rechnung gestellt. Die Kosten für das Lunchbuffet und die Tagungsgetränke sind in der Seminargebühr enthalten. Wird ein Seminar organisationsbedingt durch die deutsche training abgesagt, erstatten wir Ihnen die Seminargebühr umgehend. Gerne sind wir Ihnen auch bei der Zimmerreservierung behilflich. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der deutschen training.

deutsche training
sales- and management-training GmbH
Traunsteiner Straße 21
83358 Seebruck am Chiemsee

Telefon: 08667/7177 E-Mail: info@deutsche-training.de

Seminarziele

Seite 2

Wesentlicher Zweck des Führungsinstruments 'SITUATIVES FÜHREN' im laufenden Tagesgeschäft ist, die gemeinsame Bestandsaufnahme durch den Mitarbeiter und die Führungskraft über die bestehenden Arbeitsaufgaben, die Zusammenarbeit, das Leistungsniveau sowie die zukünftigen Erwartungen und Entwicklungen.

Insbesondere in schwierigen Situationen ist eine konstruktive Gesprächsführung für den Erfolg zwingende Voraussetzung und gleichzeitig besonders anspruchsvoll.

Neben dem kognitiven Wissen über diese Führungstools sind Training, Übung und Praxiserfahrung in der Anwendung wesentliche Bestandteile.

Die bisherigen Erlebnisse der Teilnehmer werden im Workshop daher durch geeignete Übungen reflektiert, verarbeitet, vertieft und somit das Know-How weiterentwickelt.

Das heißt:

- Wiederholen, Vertiefen und nachhaltiges Verankern von Führungstools im Arbeitsalltag

- Entwickeln von Eigenverantwortung und Motivation bei Mitarbeitern

- Konkretes Aufarbeiten von Führungsfragen im Zielerreichungsprozess

Seminarinhalte

Seite 3

- Selbstreflexion und -einschätzung des Könnens der Teilnehmer

- Die wichtigsten Begriffe
 - Verantwortungs- oder Reifegrad (Arbeitsverhalten der Mitarbeiter)
 - Führungsstilentscheidung
 - Motivation
 - Machtmittel

- Typische Situationen aus der Erlebniswelt der Teilnehmer
 - Sach- und Beziehungsebene
 - Differenzierung
 - Tagesgeschäft
 - Arbeitsphasen
 - Langfristige Themen und Aufgabenstellungen

- Aufarbeiten der Praxiserlebnisse des Teilnehmerkreises zu den Themen
 - Konkretes Leistungsfeedback
 - Eindeutige Aufgaben- und Zielbeschreibung
 - Konstruktive Kritik
 - Schwierige Gesprächssituationen
 - Maßnahmen zur Steigerung des Verantwortungsgrades des Mitarbeiters

- Persönliche Praxisfälle
 - Beschreiben
 - Reflektieren
 - Erkennen
 - Verändern

- Effizientes Einsetzen von Gestik, Mimik sowie Gesprächstechniken und rhetorischen Mitteln in Bezug auf die verschiedenen Führungsstile

Seite 4

- Anweisen/Einweisen
- Argumentieren
- Partizipieren
- Delegieren

- Transfer für den Führungsalltag

- Strategien zur dauerhaften Umsetzung und Etablierung der Trainingsinhalte

Seminarmethoden

Seite 5

- Moderation
- Arbeitsinstrumente
- Fallbeispiele
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Analyseübungen und Rollenspiele mit Feedback