

## ÜBERZEUGEND FÜHREN für Führungskräfte mit Mitarbeiterverantwortung

*Intervalltraining 6 Tage (3 x 2 Tage)*

### Trainingsziel

Das Training "Überzeugend Führen" hilft, die Persönlichkeit des Teilnehmers so zu aktivieren, dass er lernt

- die in ihm vorhandenen *Kräfte* in seinem Führungsalltag zu *nutzen* und ohne Verschleiß zu führen,
- die *Verschiedenartigkeit* der Mitarbeiter klarer zu erkennen und mit der Vielfalt der zu bewältigen den Aufgaben in *Übereinstimmung* zu bringen um leistungsorientierte, motivierende Ergebnisse zu erzielen,
- das kreative Potential der *Mitarbeiter* und ihre Eigeninitiative zu *fördern* und zielgerichtet einzusetzen.
- Führungsinstrumente nicht pauschal, sondern *persönlichkeitsgerecht* einzusetzen; dies bedeutet auch, *Emotionen* nicht durch Argumente zu ersetzen, sondern offen und ehrlich zu kommunizieren.
- die Auswirkungen seines Führungsverhaltens als Teil eines Beziehungsprozesses zu verstehen, an dessen Ende der Kunde steht
- sich selbst konsequenter, disziplinierter und ehrlicher zu führen sowie seinen Führungsstil selbst zu reflektieren und auch (mal wieder) auf den Prüfstand zu stellen

### Trainingsinhalt

Führen in einer sich verändernden Welt: Wie sieht das Anforderungsprofil der Führungskraft aus, die nicht nur heute sondern auch morgen erfolgreich sein will, und erkennt, dass Veränderungen an uns selbst beginnen.

Praxisrelevanz steht im Vordergrund! Führungsinstrumente überzeugend und wirkungsvoll eingesetzt:

1. Emotionales Leistungsmanagement - Führungswerte bewusst transferieren
  - Meine innere Einstellung als Vorbildfunktion, Sicherheit geben, Vertrauen und Selbstverantwortung leben
  - Vorstellungen bestimmen unser Verhalten
  - Psychologische Know how: Biologische Grenzen, Wahrnehmung, Schwerpunkte Führungskommunikation
2. Zielfindungs- und Zielsetzungsprozesse
  - Demotivationsfaktoren vermeiden ist Motivation
  - Ziele überzeugend kommunizieren und motivierend vermitteln
  - Gesprächsführung unter erschwerten Bedingungen
3. Konsequente und wirksame Kontrolle
  - Leistungsziele sicher erreichen
  - Vorgehensweise und Gesprächsaufbau
4. Effektive und leistungsorientierte Mitarbeitergespräche führen
  - Gewinnen ohne zu siegen!
  - Die Sache vom Gefühl unterscheiden
5. Verhandlungsführung mit Mitarbeitern und Kunden
  - Wie kann ich noch besser präsentieren und rhetorisch überzeugen
  - Win-Win-Situationen schaffen
6. Mitarbeiter zukunftsorientiert beurteilen
  - Wer fragt der führt!
  - Wie gut kennen wir unsere Mitarbeiter wirklich?

7. Soziale Kompetenz zeigen durch Anerkennung, Tadel/Kritik und Konfliktlösung
  - Eigene Einstellung herausfinden - Grundängste von Menschen ernst nehmen
  - Vorbereitung, Gespräch, Kontrolle
8. Delegieren – Wachstumsbremse oder Förderinstrument
  - Führen Sie noch oder managen Sie nur?
  - Mitarbeiter fördern und sich entlasten
  - Widerstände identifizieren und motivierend überwinden
9. Mitarbeiterbesprechungen ergebnisorientiert gestalten
  - Vorbereitung und Durchführung zielorientierter Meetings
  - Methodisches Vorgehen anstatt Endlosdiskussionen
  - Transfer- und Ergebnissicherung
10. Praxisfälle
  - Konkrete Maßnahmenplanung
  - Wie sehe ich mich als Manager und wie sehen mich die anderen?
    - Auf Wunsch erstellen wir für Sie ein Führungsprofil (Nicht im Seminarpreis inbegriffen).
    - Extended DISC-Persönlichkeitsprofil (nur in offenen Trainings im Seminarpreis inbegriffen)
  - Umgang mit schwierigen Praxissituationen

Bei parallel laufenden Mitarbeitertrainings erfolgt ein Zielabgleich und Anpassung der Themen an die konkrete Praxissituation.

Zwischen den Trainingstagen erhalten die Teilnehmer praxisnahe und konkrete Aufgabenstellungen.

## **Trainingskonzept**

Das Trainingskonzept "Überzeugend Führen" erreicht die hohen Lernerfolge, weil es in

### **drei Schritten**

Wissen vermittelt, praktisches Erleben bewirkt und damit Verhaltensänderungen ermöglicht:

- Während des einzelnen Trainingstages werden durch gruppendynamische Methoden Erkenntnisse aufgefrischt und praktisches Wissen vermittelt.
- In der Zeit zwischen den Trainingstagen werden die Teilnehmer durch gezielte Aufgabenstellungen zur bewussten Umsetzung Ihrer Erkenntnisse in die eigene Praxis veranlasst. Wissen wird dadurch zu erlebten Erfahrung.
- Die durch den Wechsel von Trainingstag und praktischer Anwendung erworbenen Erfahrungen über eine längere Zeitspanne (ca. 3 Monate) führen zum gewünschten, persönlichkeitsgerechten Verhalten.

Überzeugend führen ist deshalb ein Intervalltraining von 3 x 2 Trainingstagen im Abstand von jeweils 3-4 Wochen.

## **Trainingskontrolle**

Während und am Schluss des Trainings lernt der Teilnehmer, seine persönlichen Fortschritte zu kontrollieren. Der sechste Tag dient deshalb nicht nur der Behandlung individueller Fragen sowie dem Erkennen neuer Chancen, sondern auch der persönlichen Erfolgskontrolle des abgeschlossenen Trainings.

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat