

Führung - Kompakt

Diese Führungskräfte-Ausbildung richtet sich insbesondere an Mittelständler und junge Unternehmen, die ihr Wissen vertiefen wollen und Interesse an überzeugender Führungsqualität haben. Diese Reihe besteht aus 5 Modulen:

- 1) Selbstmanagement realisieren am 28. April 2010
- 2) Mitarbeitergespräche führen am 27. Mai 2010
- 3) Verhandlung / Konflikte meistern am 24. August 2010
- 4) Professionelle Präsentationen halten am 30. September 2010
- 5) Teambildung optimieren am 28. Oktober 2010

Auf Wunsch können diese Seminare auch als firmenspezifische Inhouse-Veranstaltung gebucht und individuell konzipiert werden.

Referentin

Angela Henke, Dipl. Volkswirtin

15 Jahre internationales Management:
Unilever, Beiersdorf, Sommer Allibert und Bongrain und
seit 15 Jahren in der Beratung, Coaching und im Training tätig.

Themenschwerpunkte: Führung national und international,
Interkulturelles Management

Didaktik

Interaktiv – kurze Impulsvorträge, Gruppenarbeit
Einzelarbeit, Austausch im Plenum
Transfer in die Praxis

Weitere Informationen und Anmeldung

Angela Henke, Dipl. Vwl.
Interkulturelles Management
Tel: 040 298 23 409
info@interkulturell.de
www.interkulturell.de

Jedes der fünf Module kann einzeln gebucht werden:

Preis : € 365.- zzgl. 19% MwSt. für Mitglieder,
€ 395.- zzgl. 19 % MwSt. für Nicht-Mitglieder

Bei Buchung aller 5 Module erhalten Sie einen Sonderpreis:

€ 1.750.- zzgl. 19% MwSt. für Mitglieder und
€ 1.890.- zzgl. 19% MwSt. für Nicht-Mitglieder

Im Preis enthalten sind das Skript, Raummiete und Pausengetränke und Mittagssnack. Es gibt keine gesonderte Seminarpauschale!

Anmeldung bitte bis spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn

Max. 12 Teilnehmer

So können Sie intensiv üben, erzielen einen hohen Lerneffekt und sind motiviert sich für Ihren persönlichen Transfer zu engagieren.

Veranstaltungsort und Zeiten

Gästehaus der Universität
Rothenbaumchaussee 34 (ggü. Curiohaus)

20148 Hamburg

Dauer: von 9.00 – 18.00 Uhr

U-Bahn Stephansplatz, von dort 5 min. zu Fuß

Modul 1 „Selbstmanagement realisieren“

am Mittwoch, den 28. April 2010

Beschreibung

Eine kompetente und überzeugende Führungspersönlichkeit kennt sich selbst und kann sich selbst „managen“. Sie weiß ihre Stärken gewinnbringend einzusetzen und ihre Schwächen „zu delegieren“ bzw. diese so zu meistern, dass sie nicht schaden.

P.S. Wer sich ganz genau kennen lernen möchte, kann ein TMS-Persönlichkeitsprofil mithilfe einer Computeranalyse erstellen lassen und dies in einem gesonderten Feedback besprechen. Alle meine Coachees waren zu 98 % mit der Analyse zufrieden und konnte ihre Stärken gezielter einsetzen! s. auch Teamtraining.

Themenübersicht

Eigen- und Fremdbild erkennen
Persönliche Ziele umsetzen
Werte und Normen mit Inhalt füllen
Die eigenen Spielregeln definieren
Prioritäten setzen und einhalten
Ressourcen und Hindernisse auf dem Weg ins Ziel erkennen
Seinen „Schweinehund entdecken und erziehen“
Das eigene Zeitmanagement-System entwickeln

Modul 2 „Mitarbeitergespräche führen“

am Donnerstag, den 27. Mai 2010

Beschreibung

Mitarbeiter erfüllen nicht immer die Erwartungen der Chefs: Wie können Sie motivierende und verbindliche Kritikgespräche führen? Oder - noch besser- Ziele so vereinbaren, dass Kritikgespräche die Ausnahme bilden?

Themenübersicht

Ziele mit Mitarbeitern vereinbaren
Strategien der Zielerreichung festlegen
Wahrnehmung schärfen
Hart in der Sache sanft zu den Menschen sein
Gefühle anerkennen und würdigen
Feedback geben und nehmen
Coaching übernehmen

Modul 3 „Verhandlungen und Konflikte meistern“

am Dienstag, den 24. August 2010

Beschreibung

Verhandeln gehört zu der Basis erfolgreichen Managements, dennoch nutzen viele die Chance nicht, die Idee des „Win Win“ und einen langfristigen Aspekt zu berücksichtigen. Faires, professionelles Verhandeln sichert gewinnbringende Kundenbeziehungen für beide Seiten.

Themenübersicht

Gemeinsame Ziele definieren
Personen und Positionen trennen
Interessen und Motive erkennen
Die richtigen Fragen stellen
Einwände als Interesse verstehen
Gefühle zulassen und anerkennen
Eine verbindliche Lösung erarbeiten
Folge- Aktivitäten vereinbaren

Modul 4 „ Professionelle Präsentation halten“

am Donnerstag, den 30. September 2010

Beschreibung

Tappen Sie nicht in die „Powerpoint Falle“ und langweilen Sie Ihre Zuhörer mit Reizüberflutungen an Bildern und Animationen. Gewinnen Sie Ihre Kunden mit Ihrer Persönlichkeit, sprachlicher Überzeugungskraft und wenigen einprägsamen Bildern.

Themenübersicht

Ihre Persönlichkeit gewinnt
Den Kunden kennen
Einfach überzeugen
Den Kunden kennen
Ziele aussprechen
Dramaturgie einsetzen
Mit Sprache beeindrucken
Aktionen vereinbaren

Modul 5 „Teambildung optimieren“

am Donnerstag, den 28. Oktober 2010

Beschreibung

Teams leisten mehr als Individuen, da ein breiteres Wissen und Handlungsspektrum vorhanden ist - vorausgesetzt das Team ist richtig zusammengesetzt und wird zielorientiert geführt. Dann wird ihr Team zu einem Hochleistungsteam

Sie können vor dem Seminar für jedes Teammitglied ein TMS- Profil erstellen. So erkennt jeder seine Stärken und kann seine optimale Rolle finden.

Themenübersicht

Erfolgreiche Teamrollen kennenlernen
In seiner Stärke arbeiten
Verantwortung übernehmen
Rollen- und Aufgabenklarheit schaffen
Flexibilität erhöhen
Im Team verhandeln
Konflikte lösen