

## Führungslehrgang in vier Modulen

Die Teilnehmer dieser vierteiligen Seminarreihe erwerben Führungskompetenzen, die ihnen helfen ihre Mitarbeiter souverän und zielorientiert zu führen. In realitätsnahen Simulationen werden die Inhalte der Trainings praktisch vertieft. Die Basisgesprächswerkzeuge werden im initialen Training geschult und werden durch ihre Anwendung in den unterschiedlichen Führungssituationen praktisch vertieft.

Die Leitthemen der vier Trainings sind hierbei:

- Mitarbeiterjahresgespräche
- Überzeugungsgespräche in Optimierungsprozessen
- Krankenrückkehrgespräche
- Konfliktklärungsgespräche

Durch die konsequente praktische Anwendung der Inhalte in den Trainings ergibt sich eine hohe Feedbackdichte, die dafür sorgt, dass die Teilnehmer klar zwischen Selbst- und Fremdbild differenzieren können und in ihrer Empathie und Persönlichkeitsentwicklung gefördert werden. Im jeweiligen Folgetraining werden die Erfahrungen der Teilnehmer in der Anwendung der Werkzeuge im Führungsalltag ausgewertet und um das jeweilige Leitthema erweitert. Die Ergebnisse werden jeweils mit der Personalentwicklung ihres Unternehmens ausgewertet, um den Praxistransfer sicherzustellen.

### **Baustein 1: Grundlagen der Mitarbeiterführung und Mitarbeiterjahresgespräche**

In diesem initialen Training erhalten die Teilnehmer einen Überblick über die unterschiedlichen Führungsstile und erlernen die grundlegenden Gesprächsführungswerkzeuge, die nötig sind, um diese praktisch umzusetzen. Dabei lernen sie, motivierende Ziele mit ihren Mitarbeitern zu vereinbaren und einigen sich auf ein schlüssiges, gemeinsames Vorgehen bei der Durchführung der Mitarbeiterjahresgespräche. Außerdem lernen sie die individuellen Zielvereinbarungen auf die übergeordneten Ziele des Schadenmanagements abzustimmen. Neben gehobener Fragetechnik erlernen sie die motivationspsychologischen Grundlagen, die es ihnen ermöglichen, eine motivierende Mit-

arbeiterentwicklung umzusetzen. In diesem ersten Modul wird bereits intensiv mit Feedback gearbeitet, das als ein wesentliches Führungswerkzeug fortan in der praktischen Vertiefung der Trainingsinhalte genutzt und verfeinert wird.

### **Baustein 2: Überzeugungsgespräche in Optimierungsprozessen**

In diesem Folgetraining lernen die Teilnehmer, wie man Mitarbeiter ohne disziplinarische Hilfsmittel führt und sie aktiv in Optimierungsprozesse einbindet. Auf Grundlage von Überzeugungstechniken lernen sie, sowohl einzelne Mitarbeiter, als auch das gesamte Team für Veränderungen zu gewinnen. Zusätzlich erlauben es diese Techniken, Meetings effizienter und konstruktiver zu gestalten. Diese wesentlichen Fähigkeiten werden nicht nur praktisch vertieft, sondern ihre Anwendung im Alltag wird bewusst durch gegenseitiges Feedback gefördert. Hierzu bilden die Teilnehmer Lerntandems, in denen gezielt Gespräche in der Anwesenheit des Tandempartners durchgeführt werden. Die Ergebnisse werden schriftlich festgehalten und im Folgetraining ausgewertet.

### **Baustein 3: Krankenrückkehrgespräche**

Die durch die vorangegangenen Trainings gesteigerte Empathie wird in diesem Training auf Krankenrückkehrgespräche angewandt. Die Teilnehmer lernen mit dem entsprechenden Fingerspitzengefühl dafür zu sorgen, dass Krankenrückkehrer ohne emotionale Reibungsverluste reintegriert werden und ihre Aufgaben mit neuem Elan angehen. Dabei werden insbesondere körpersprachliche Aspekte der Kommunikation berücksichtigt, die den Führungskräften helfen, sich individuell auf ihre Gesprächspartner einzustellen. Diese Fähigkeiten eignen sich dazu, die Mitarbeiter nachhaltig zu motivieren und Konflikte zu vermeiden. Zusätzlich kommen sie in Kundengesprächen zum Einsatz und fördern die wahrgenommene Servicequalität des Unternehmens.

## **Baustein 4: Konfliktklärung**

In diesem abschließenden Training wird ausgewertet, was die Teilnehmer innerhalb des Prozesses umgesetzt haben. Besonderes Augenmerk wird auf die Kompetenz der Teilnehmer gelegt, Mitarbeiterkonflikte zu schlichten. Die Techniken der Mediation basieren auf den vorangegangenen Gesprächsführungstechniken und werden hier um einige zusätzliche Spielregeln erweitert, die es den Teilnehmern erlauben, sicher und risikolos Konflikte zu klären. Sie können so die erheblichen Leistungseinbußen, die mit Konfliktherden einhergehen, eindämmen und die Mitarbeitermotivation aufrechterhalten.

### **Inhalte**

- Grundlagen der Gesprächsführung
- Führungsstile
- Allgemeine Führungsprinzipien
- Modelling – der Einfluss als Vorbild
- Partizipatives Führen
- Mitarbeiterjahresgespräche
  - Feedback
  - Zielvereinbarung
  - Motivation
  - Führen durch Fragen
- Überzeugungspsychologie
  - Das Inselmodell – Überzeugungsprozesse
  - Fragetechnik
  - Metafragetechnik
  - Aktives Zuhören
  - Partnerorientierte Argumentation
- Neurowissenschaftliche Grundlagen der Führung
- Überzeugungsgespräche im Team
  - Zielrahmengespräche
  - Effiziente Moderation von Meetings
- Optimierungsprozesse begleiten
- Förderung der Zielerreichung
- Krankenrückkehrgespräche
- Körpersprache und Beziehungsmanagement
- Empathie
- Reintegration
- Konflikte klären
  - Spielregeln der Mediation
  - Rahmenbedingungen

<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte
<b>Methoden</b>	Reflexion, Diskussion, Zielanalyse, Trainerinput, Gruppenarbeiten, Einzelarbeiten, Moderation, Feedback
<b>Dauer/Zeiten</b>	4 Einheiten von jeweils zwei Tagen In Absprache mit den Teilnehmern können Businesspausen eingeplant werden, um operativen Aufgaben nachzugehen.
<b>Trainer</b>	Boris Kimes M.A. Kimes Communication & Health