

Förderung von Führungs-
kräften



Modulkatalog Führungstraining

Modul I: Grundlagen der Führung

In diesem Modul setzen sich die Teilnehmer mit ihrer Rolle und den Erwartungen, die als Führungskraft an Sie gestellt werden, auseinander und erhalten einen Überblick über die verschiedenen Führungsstile und ihre situationsgerechte Anwendung. Dabei erkennen Sie den Verantwortungsbereich den sie neben Ihrer fachlichen Tätigkeit wahrnehmen und den wesentlichen Beitrag zum unternehmerischen Erfolg den sie dadurch leisten. Sie erhalten einen Einblick in die Grundlagen der Mitarbeiterführung und lernen erste praxisrelevante Gesprächsführungswerkzeuge kennen, die ihnen helfen die Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern erfolgreich und souverän zu gestalten.

Referent	Boris Kimes
Ort/Firma	In-house oder extern in einem Tagungshotel
Dauer	2 Arbeitstage
Zielgruppe	<input type="checkbox"/> Teamleiter <input type="checkbox"/> Abteilungsleiter <input type="checkbox"/> Vorstand <input type="checkbox"/> Gruppenleiter <input type="checkbox"/> Bereichsleiter
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regelkreis der Führung ▪ Feedback ▪ Aktives Zuhören ▪ Führungsstile ▪ Rolle der Führungskraft ▪ Rollenverständnis ▪ Grundlagen der Gesprächsführung ▪ Teamdynamik

Modul II: Führungskommunikation

In diesem Training werden die Führungswerkzeuge aus dem ersten Modul vertieft und erweitert. Die Führungskräfte lernen dabei, wie sie aktiv auf die Motivation ihrer Mitarbeiter Einfluss nehmen können. Sie lernen diese Fähigkeiten in Leistungsbeurteilungsgespräche einfließen zu lassen, um ihre Mitarbeiter zu fördern und zu entwickeln. Darüber hinaus erlernen sie die Fähigkeit Mitarbeiter ohne unnötige disziplinarische Maßnahmen zu führen. Das tun sie, indem sie lernen ihre Mitarbeiter durch Fragen zum eigenen Denken anzuregen und Lösungen zu entwickeln. Außerdem entwickeln sie die Fähigkeit angemessene Kritikgespräche zu führen, wenn dies nötig ist und zu diese klar von Feedbackgesprächen zu unterscheiden.

Referent	Boris Kimes
Ort/Firma	In-house oder extern in einem Tagungshotel
Dauer	2 Arbeitstage
Zielgruppe	<input type="checkbox"/> Teamleiter <input type="checkbox"/> Abteilungsleiter <input type="checkbox"/> Vorstand <input type="checkbox"/> Gruppenleiter <input type="checkbox"/> Bereichsleiter
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Psychologische Grundlagen der Mitarbeiterführung ▪ Mitarbeitermotivation ▪ Leistungsbeurteilungsgespräche ▪ Feedback ▪ Das Führen von Kritikgesprächen ▪ Überzeugungsgespräche ▪ Inselmodell ▪ Fragetechnik / „Wer fragt, der führt“

Modul III: Erfolgreicher Umgang mit Konflikten

Darüber hinaus trainieren sie den gekonnten Umgang mit Konflikten unter den Mitarbeitern und ggfs. auch über Schnittstellen hinaus und lernen diese zu entschärfen, um eine produktive Zusammenarbeit zu fördern. Die Inhalte und Erkenntnisse aus diesem Training werden im Nachgang dem Führungshandbuch beigefügt.

Sie erfahren, wie und warum Konflikte entstehen, wie sie diese analysieren und dann Konfliktlösungen erarbeiten können, dabei wird die persönliche Sicherheit gestärkt und innere Barrieren abgebaut. Durch eine konfliktfreie Kommunikation werden Beziehungswerte geschaffen und es entsteht eine höhere Unternehmenswertschöpfung.

Konflikte können überall dort auftreten, wo mehrere Menschen zusammentreffen. Unterschiedliche Interessen, Vorstellungen und Meinungen führen deshalb auch im Arbeitsleben häufig zu Konfliktsituationen. Konflikte sind ein Teil unseres Lebens. Wir können sie jedoch als Chance nutzen, uns mit eben diesen unterschiedlichen Interessen, Meinungen und Vorstellungen auseinanderzusetzen, und dabei kreative Lösungen entwickeln. Das Seminar konzentriert sich auf das Aufzeigen dieser verschiedenen Möglichkeiten, den konstruktiven Umgang mit den Konflikten sowie die Umsetzung dieser Lösungsansätze im Berufsalltag.

Referent	Boris Kimes
Ort/Firma	In-house oder extern in einem Tagungshotel

Dauer	2 Arbeitstage
Zielgruppe	<input type="checkbox"/> Teamleiter <input type="checkbox"/> Abteilungsleiter <input type="checkbox"/> Vorstand <input type="checkbox"/> Gruppenleiter <input type="checkbox"/> Bereichsleiter
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verschiedene Gruppenphasen mit phasentypischen Konfliktpotentialen ▪ Organisation, Kultur und Kommunikation im Team ▪ Kommunikationspsychologische Grundlagen eines konstruktiven Konfliktmanagements ▪ Deeskalationsstrategien ▪ Konstruktiver Umgang mit Kritik ▪ Eisbergmodell ▪ Beziehungsebene und Sachebene ▪ Wie ich als Führungskraft Konflikte zwischen Mitarbeiter klären ▪ Umgang mit schwierigen Mitarbeitern ▪ Was ist ein Konflikt? ▪ Wie entstehen Konflikte? ▪ Versteckte Konfliktsignale? ▪ Der Konfliktkreislauf ▪ Wie Emotionen mich beeinflussen ▪ Gefühle entscheiden über meine Wahrnehmung ▪ Harmoniesucht oder konfliktfähig? ▪

Modul IV: Zielvereinbarungen

Wo Menschen erfolgreich sind, leisten sie gerne. Erfolgreich ist, wer Ziele setzt und erreicht. Deshalb ist der Zielvereinbarungsprozess im betrieblichen Alltag von zentraler Bedeutung. Die Führungskräfte erweitern in diesem Intensivtraining ihre Führungskompetenzen um die Fähigkeit erfolgreich Zielvereinbarungen zu nutzen, um die persönliche Entwicklung ihrer Mitarbeiter langfristig zu fördern. Sie lernen dabei, weiche von harten Zielen zu unterscheiden und diese überprüfbar zu machen. Außerdem lernen sie, Ziele positiv und verständlich zu formulieren und auf die Fähigkeiten und Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter abzustimmen, um diese nachhaltig zu motivieren.

Referent	Boris Kimes
Ort/Firma	In-house oder extern in einem Tagungshotel
Dauer	2 Arbeitstage
Zielgruppe	<input type="checkbox"/> Teamleiter <input type="checkbox"/> Abteilungsleiter <input type="checkbox"/> Vorstand

	<input type="checkbox"/> Gruppenleiter <input type="checkbox"/> Bereichsleiter
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SMART-Formel ▪ Ziele und Motivation ▪ Visionen, Meilensteine, Ziele ▪ Strategie vs. Taktik ▪ Warum sind Zielvereinbarungen wichtig ▪ Wie und woher werden Ziele definiert ▪ Grundlagen für die Durchführung der Gespräche ▪ Bestandteile ein Jahres- bzw. Zielvereinbarungsgespräch

Modul V: Führen mit Zielrahmen

Der Zielrahmen ist ein sehr wirksames Führungsinstrument. Immer dann, wenn eine Führungskraft eine ganze Gruppe von Mitarbeitern motivieren will, gemeinsam ein Ziel zu erreichen, ist es das wichtigste Führungsinstrument. Wie der Name Zielrahmen bereits verrät, geht es bei seiner Anwendung darum, innerhalb eines abgesteckten Rahmens an Bedingungen und Möglichkeiten, ein Ziel zu realisieren. Durch die Kombination der in Modul 1 und 2 geschulten Gesprächsführung und Moderationstechnik lernen die Führungskräfte die unterschiedlichen Meinungen, Ideen und Kompetenzen ihrer Mitarbeiter zu nutzen und sie aktiv in den Veränderungsprozess einzubinden. Das Führen mit Zielrahmen hilft ihnen dabei, unnötige Widerstände und Konflikte zu vermeiden und Veränderungen gezielt und zeitsparend umzusetzen.

Referent	Boris Kimes
Ort/Firma	In-house oder extern in einem Tagungshotel
Dauer	2 Arbeitstage
Zielgruppe	<input type="checkbox"/> Teamleiter <input type="checkbox"/> Abteilungsleiter <input type="checkbox"/> Vorstand <input type="checkbox"/> Gruppenleiter <input type="checkbox"/> Bereichsleiter
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitarbeiter für Veränderungen gewinnen ▪ Moderation von Lösungsgesprächen ▪ Nutzung der Gruppendynamik ▪ Umgang mit Einwänden ▪ Anwendung des Inselmodells auf Gruppen