

Seminarportfolio

2019

Mag. Gregor Heise
Dipl. LSB Irene Heise

SEMINARTITEL

Gehirngerechtes Zeit- und Selbstmanagement.....	4
Verhandlungsführung.....	5
Verkaufstraining.....	6
Kommunikationstraining	7
Argumentieren und Durchsetzen von Interessen.....	8
Rhetorik und Körpersprache	9
Power-Rhetorik.....	10
Die Magie meiner Persönlichkeit	11
Konfliktmanagement.....	12
Umgang mit unzufriedenen / aggressiven Kunden.....	13
Führungskräfteentwicklung.....	14
Führen mit sozialer Kompetenz und Emotion	16
Management komplexer Situationen.....	17
Schwierige Themen meistern	18
Gestern Kollege – heute Führungskraft.....	19
Arbeitsleistung und Arbeitsverweigerung	20
Zusammenarbeit im Team	21

HEISETRAINING

SEMINARE & TRAININGS

Seit dem Jahr 1996 sind wir im Managementbereich als Trainer, Berater und Coach tätig. Unser Handeln als Heisetraining will mit jeder Maßnahme – Training, Coaching, Leitbilderstellung, Organisationsentwicklung oder Konzeptentwicklung – die bestmögliche Unterstützung zur Erreichung der angestrebten Ziele unserer Kunden leisten.

Wie wir arbeiten

Die Kunden stehen bei uns im Mittelpunkt. Wir erheben zu Anfang unserer gemeinsamen Arbeit den konkreten Bedarf und die Ziele - sowohl in der Konzeption des Seminardesigns als auch direkt im Seminar durch Abfrage der Lernwünsche.

Unser Seminaransatz

Wir legen Wert auf praxisnahe Gestaltung der Seminare. Konkret bedeutet das, dass wir wo immer möglich und sinnvoll, mit Praxisbeispielen der TeilnehmerInnen arbeiten.

In Rollenspielen und Fallbeispielen aus der beruflichen Praxis wird das eigene Verhalten den SeminarteilnehmerInnen direkt aufgezeigt. Videoanalyse sowie teilnehmerInnenorientiertes Feedback leiten schrittweise Verbesserungsmöglichkeiten ein. Theoretische Ergänzungen geben die notwendige kognitive Orientierung. Um die Seminare möglichst effektiv durchführen zu können, ist eine möglichst niedrige Gruppengröße empfehlenswert.

Nach jeder Übungssituation sichern wir den Praxistransfer durch Reflexionsprozesse.

Wir stellen in unseren Seminaren ein positives Lernklima. Die TeilnehmerInnen sollen Freude am Lernen empfinden und an den Herausforderungen wachsen. Dass dieser Ansatz nachhaltig ist, ist nicht zuletzt durch neue Erkenntnisse aus der Neuropsychologie belegt.

Die Berücksichtigung moderner Forschungsergebnisse im Seminar ist uns eine Selbstverständlichkeit.

Unser Seminarprogramm

Sie finden in diesem Katalog bewährte Seminare, die seit vielen Jahren in der Praxis erprobt sind. Das Feedback der Teilnehmer ist immer wieder ein Ansporn, die Seminare kontinuierlich weiter zu entwickeln und zu verbessern.

Neben dem Programm, das wir Ihnen hier vorstellen, kann jederzeit ein spezielles, genau auf Ihre Bedürfnisse hinzielendes Aus- und Weiterbildungskonzept entwickelt werden.

Wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit!



Mag. Gregor Heise

Dipl. LSB Irene Heise

WEB: www.heisetraining.at

EMAIL: office@heisetraining.at

TEL: +43 (0)699 195 22 394



GEHIRNGERECHTES ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

WIE SIE MEHR ZEIT FÜR IHR LEBEN GEWINNEN UND STRESS ABBAUEN

Mit TOP-Diagnostik der individuellen Selbstmanagementkompetenzen

Sich selbst gut zu managen, mit der Zeit bestmöglich umzugehen sind wichtige Erfolgsfaktoren. Unser Seminar vermittelt Ihnen alle wesentlichen Werkzeuge für ein perfektes Zeitmanagement - geht jedoch weit darüber hinaus: durch die TOP-Diagnostik von Prof. Julius Kuhl reflektieren Sie Ihre Selbstmanagementkompetenzen in 16 Dimensionen. Zudem erfasst die Diagnostik Ihr aktuelles Stressniveau. Damit können Sie sofort erkennen, welche Kompetenzen gut entwickelte Ressourcen sind, und wo es konkreten Handlungsbedarf gibt.

Im Seminar werden konkrete Übungen zur Verbesserung des Selbstmanagements individuell auf Ihren Bedarf angeboten.

Ihr Nutzen

Sie erfahren in diesem Seminar, wie professionelles Zeitmanagement funktioniert. Kalenderführung, Prioritätensetzung und Zielplanung sind wichtige Techniken, die Sie nach dem Seminar beherrschen.

Sie finden Ihre »Zeitfresser«, arbeiten an den Stärken und Schwächen Ihres Arbeitsstils und lernen Ihre wesentlichen Stressoren kennen und Gegenmaßnahmen zu treffen.

Ein Herausforderung der heutigen Zeit sind große Arbeitsmengen und eine Unzahl an Emails, die Produktivität und Zielereichung schwierig erscheinen lassen. Im Seminar erarbeiten Sie ein System, um damit in Zukunft besser umgehen zu können, den Überblick zu behalten und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

-4-

Inhalte des Seminars

- Mein Persönlichkeitstyp und meine Zeitverwendung
- TOP-Diagnose zur wissenschaftlich fundierten Analyse der Selbststeuerungskompetenzen in 16-Dimensionen
- Übungen zur Verbesserung der Selbststeuerungskompetenzen je nach individueller Situation
- Psychologische Grundlagen der Selbststeuerung
- Bestimmung von Zielen und Zukunftsperspektiven
- Selbstmotivation - persönliche Motive und Motivumsetzung
- Überwinden von Initiativlosigkeit
- Strukturieren eines Arbeitstages mit großen Arbeitsmengen durch sinnvolle Aufgabenerfassungslisten
- Prioritätensetzung (A-B-C Analyse und Paretoprinzip)
- Tages- und Wochenplanung
- Abbau von Stress
- Email-Management

Methode

- Vortrag
- Tests zur Selbstreflexion
- Kleingruppenarbeiten
- Persönliches Gutachten mit Empfehlungen

Seminardauer

1-2 Tage (kombinierbar mit Onlinecoaching. Daher flexible Seminardauer möglich.)

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

WIE SIE IHRE GESPRÄCHSPARTNER FÜR SICH GEWINNEN

In vielen Bereichen des beruflichen und privaten Alltags kommen wir in Situationen, in denen unsere Interessen, Motive, Ziele und Anliegen denen unserer GesprächspartnerInnen nicht oder nur zum Teil entsprechen. Diese Situationen verlangen von uns Verhandlungsfähigkeiten und Argumentationsstärke, um die sinnvollste Lösung zu finden.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erarbeiten Sie ein genaues Profil Ihrer Stärken und Schwächen in der Verhandlungsführung. Sie können dadurch punktgenau Ihre Verhandlungsfähigkeiten verbessern.

Sie arbeiten an Ihrer Durchsetzungsfähigkeit, Ihrer Selbstpräsentation, Ihrer Überzeugungskraft und finden Ihren persönlichen Stil.

Nach diesem Seminar werden Sie sich auf Ihre VerhandlungspartnerInnen präziser vorbereiten und einstellen können, um bessere Ergebnisse zu erzielen. Sie erlernen das Konzept des sachgerechten Verhandeln und erfahren, wie man sich auch in scheinbar ausweglosen Situationen vorteilhaft einigen kann.

Da auch an Fallbeispielen aus Ihrer Praxis gearbeitet wird, erhalten Sie wertvolle Impulse für die berufliche Praxis!

Inhalte des Seminars

- Verhandlungsvorbereitung
- Reflexion der eigenen Stärken und Schwächen in der Verhandlungsführung und in der Durchsetzung der eigenen Interessen
- Verbesserung der Durchsetzungsfähigkeit
- Aufbau einer positiven Verhandlungsatmosphäre
- Vorteilsargumentation
- Klares Argumentieren der eigenen Ziele und Forderungen
- Umgang mit Einwänden und Widerstand
- Umgang mit unfairen GesprächspartnerInnen
- Partnerschaftliches und kooperatives Verhandeln

Methode

- Fallbeispiele
- Rollenspiele
- Skilltraining
- Theorieinputs
- Videoanalyse

Seminardauer

3 Tage

VERKAUFSTRAINING

WIE SIE IHRE KUNDEN VON IHREN PRODUKTEN UND IDEEN BEGEISTERN

Ein professionell geführtes Verkaufsgespräch ist die Basis, um eine hohe Abschlussquote zu erreichen. Zu einem professionell geführten Verkaufsgespräch gehört—neben der Fachkenntnis—die Fähigkeit zur positiven Gestaltung der Beziehungsebene zu Ihren GesprächspartnerInnen dazu. Eine klare Methode der Gesprächsführung ist hilfreich, um auch schwierige GesprächspartnerInnen zu überzeugen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erarbeiten Sie die Grundlagen des professionellen Beratungsverkaufs.

Sie erwerben Methoden, GesprächspartnerInnen für sich und Ihr Produkt zu gewinnen. Nach diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, den Bedarf präzise zu ermitteln, ein maßgeschneidertes Angebot zu formulieren und Ihre Persönlichkeit gewinnend ins Spiel zu bringen.

In intensiven Skilltrainings können Sie Ihre Argumentations- und Präsentationsfähigkeit sowie die Abschlussicherheit steigern.

Sie steigern Ihre Sensibilität für die „feinen Zwischentöne“ verbaler und nonverbaler Art, die im Gesprächsverlauf auftreten, um Ihr Gesprächsziel besser erreichen zu können.

Inhalte des Seminars

- Struktur des Beratungsverkaufsgesprächs
- Gestaltung des Einstiegs
- Verbesserung der nonverbalen Wirkung im Gespräch
- Erheben des Kundenbedarfs
- Demonstrationstechnik
- Argumentieren von Vorteilen, dem Kundennutzen und „Added Values“
- Umgang mit Einwänden
- Typische Fehler in der Überzeugungsphase erkennen und vermeiden
- Einleiten der Abschlussphase
- Reflexion der eigenen Stärken und Schwächen im Verkaufsgespräch

Methode

- Fallbeispiele
- Rollenspiele
- Skilltraining
- Theorieinputs
- Videoanalyse

Seminardauer

2 Tage

KOMMUNIKATIONSTRAINING

WIE SIE IHR KOMMUNIKATIONSVERHALTEN OPTIMIEREN

Der Mensch befindet sich in jeder Sekunde seines Lebens in Kommunikation. »Man kann nicht nicht kommunizieren« – so hat es Paul Watzlawick einmal ausgedrückt.

Man sollte also annehmen, dass erfolgreiche Kommunikation eine Selbstverständlichkeit darstellt.

Dass dem leider nicht so ist, erfahren wir immer wieder täglich neu.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erarbeiten Sie die Grundlagen der erfolgreichen Kommunikation.

Sie schärfen die Wahrnehmung für verbale und nonverbale Botschaften anderer und können sich besser auf andere GesprächspartnerInnen einstellen

Durch die Arbeit an Ihrer persönlichen Ausstrahlung verbessern Sie die Beziehungsebene und erreichen damit rascher Ihre Zielsetzungen.

Die genaue Analyse Ihrer Persönlichkeit hinsichtlich der Stärken und Schwächen ermöglicht es Ihnen, bewusst Ihre Stärken einzusetzen und die Schwächen konsequent zu bearbeiten. Dadurch gewinnt Ihre Kommunikation an Authentizität und Überzeugungskraft.

Seminarinhalte

- Der gewinnende erste Eindruck
- Das Herstellen eines positiven Kontaktes und einer tragfähigen Gesprächsbasis
- Die Tücken der Wahrnehmung
- Mein Selbstbild und das Fremdbild
- Die Ebenen der Kommunikation
- Überzeugen im Gespräch und vor der Gruppe
- Verhalten im Konflikt

ARGUMENTIEREN UND DURCHSETZEN VON INTERESSEN

IHRE ARGUMENTE UND IHRE KLARE SPRACHE ÜBERZEUGEN!

Es gibt viele Situationen, in denen Ihre Durchsetzungs- und Überzeugungsfähigkeit gefragt ist. Doch genau dann, wenn es darauf ankommt, sind wir häufig unsicher und kommen nicht so an, wie wir es uns gewünscht haben.

Das liegt häufig an schlechter Vorbereitung, mangelnder Routine und fehlendem Selbstvertrauen. Eine gute Vorbereitung, die Fähigkeit auf den Gesprächspartner einzugehen, klare Kommunikation, die Fähigkeit einen Konsens zu finden, eine wertschätzende Haltung zum Gegenüber und vieles mehr sind die wichtigen Zutaten, um die eigenen Interessen erfolgreich durchsetzen zu können. Alles Dinge, die in einem Seminar geübt werden können!

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden sie so geschult, dass Sie die eigenen Anliegen, Wünsche, Ziele und Interessen bei anderen überzeugender durchsetzen können. Wir arbeiten an Ihrer klaren Kommunikation und Ausdrucksweise genauso, wie an der sinnvollen Planung von Argumentationslinien.

Seminarinhalte

- Zielplanung
- Vorbereitung und Planung der Argumentationslinie
- Erreichen einer positiven Gesprächsbeziehung
- Zuhörerorientiertes Argumentieren
- Erlernen eines Präsentationsschemas zur überzeugenden Kommunikation
- Umgang mit Einwänden
- Erreichen von Win-Win-Lösungen
- Übungen zur mentalen Stärkung der Durchsetzungsfähigkeit
- Lösung von persönlichen Blockaden
- Stärken- / Schwächenfeedback

Methoden

- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeiten
- Impulsreferate
- Videotraining

Dauer

2 Tage

RHETORIK UND KÖRPERSPRACHE

GEWINNEN SIE IHRE ZUHÖRER MIT GEKONNTER SPRACHE

Die gesprochene Sprache in Verbindung mit einer überzeugenden Körpersprache ist die Basis für Motivation und Überzeugung von Personen und Gruppen. In verschiedensten Situationen sind Sie gefragt, mit Ihrer Kommunikation zu überzeugen und andere Menschen zu gewinnen: bei Statements zu gewissen Themen, bei der Motivation der MitarbeiterInnen, bei Feiern, Begrüßungen usw.

Ihr Nutzen

Das Seminar trainiert mit Ihnen Vorbereitung und Durchführung verschiedenster Reden. Sie erlernen unterschiedliche rhetorische Schemata je nach Redeabsicht. Durch intensives Feedback finden Sie Ihren persönlichen Stil, wirken authentisch und überzeugend. Schließlich verhilft Ihnen das Seminar dazu, Sprechhemmungen und übertriebenes Lampenfieber zu überwinden.

Seminarinhalte

- Verbessern der rhetorischen Fähigkeiten
- In unterschiedlichen Redesituationen gewinnend auftreten
- Kennen lernen und Einsetzen der Körpersprache
- Reflektieren der eigenen Wirkung auf das Publikum
- Überzeugendes Auftreten
- Gewinnende Selbstpräsentation vor Publikum
- Abbau von Lampenfieber
- Feedback über die persönliche Wirkung
- Konkrete Ansatzpunkte zur Verbesserung

Methoden

- Theorieinputs
- Vielfältige Übungssituationen zur Verbesserung der rhetorischen Kompetenzen

Dauer

2-3 Tage je nach Teilnehmeranzahl

POWER-RHETORIK

DIE MACHT DER SPRACHE ERFOLGREICH NUTZEN

Mit guter Vorbereitung, durchdachter Argumentation und dem überzeugenden Auftritt meistern Sie herausfordernde Gesprächssituationen.

Ihr Nutzen

Dieses Seminar setzt sich zum Ziel, die eigenen rhetorischen Fähigkeiten konsequent auszubauen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der sprachlichen Gestaltung von Reden, Diskussionsbeiträgen und Kurzreferaten bzw. Standpunktformulierungen. Die erworbene sprachliche Flexibilität ermöglicht Ihnen auch in schwierigen Gesprächssituationen erfolgreich zu sein.

Seminarinhalte

- Gewinnen von Selbstsicherheit und positiver Ausstrahlung – vor Gruppen, in Diskussionen und im 2-er Gespräch
- Erweiterung der sprachlichen Wendigkeit
- Argumentieren mit Struktur und Überzeugung
- Spontanes Reagieren in ungewöhnlichen Redesituationen
- Der perfekte Auftritt
- Ausstrahlen von Power und Überzeugungskraft
- Verfeinerung der rhetorischen Fähigkeiten und des sprachlichen Ausdrucks
- Kennenlernen und Handhaben unterschiedlicher rhetorischer Modelle für: Informationsreden, Überzeugungsreden, Motivationsreden, Problemerkörterungen, Pro- / Contravergleiche etc. je nach Anliegen der Teilnehmer

Methoden

- Theorieinputs
- Videotraining
- Feedback

Dauer

2 Tage

DIE MAGIE MEINER PERSÖNLICHKEIT

WIE SIE DIE EIGENEN POTENTIALE ERKENNEN UND NUTZEN

Unsere Persönlichkeit gehört zu den spannendsten und aufregendsten Themen, mit denen wir uns beschäftigen können. Durch unsere Persönlichkeit wirken wir auf andere, gewinnen sie für unsere Ziele, motivieren und begeistern...

Unbestreitbar ist jedoch auch, dass unsere eigene Person zu erkennen, zu wissen, wer wir eigentlich sind und welche Möglichkeiten in uns stecken, ein großes Geheimnis ist.

Erst durch Selbsterkenntnis ist es möglich, unsere Fähigkeiten wirkungsvoll einzusetzen und unsere Persönlichkeit unseren eigenen Zielen entsprechend zu entwickeln. Das Seminar „Magie der Persönlichkeit“ versteht sich als ein Beitrag zu diesem Selbsterkenntnisprozess.

Ihr Nutzen

Sie erreichen durch dieses Seminar eine realistische Einschätzung Ihrer eigenen Stärken und Schwächen. Durch die Sensibilisierung für sich selbst und andere gewinnt Ihre Führungsleistung an Kompetenz.

Sie lernen, auch in belastenden Situationen Ihr mentales Gleichgewicht zu finden, stärken Ihre mentalen Fähigkeiten und finden Zugang zu den eigenen persönlichen Ressourcen.

Inhalte des Seminars

- Reflexion des Selbstkonzepts (Standortbestimmung)
- Bestimmung von Stärken und Schwächen in unterschiedlichen Bereichen (Kommunikation, Selbstpräsentation, Agieren in der Gruppe, Führen von Feedbackgesprächen etc.)
- Thematisieren des Spannungsfeldes Person – Rolle – Unternehmen
- Geben und Nehmen von Feedback
- Sensibilisierung der Wahrnehmung – für mich selbst und für andere
- Neupositionierung der eigenen Person
- Gezielterer Einsatz der eigenen Stärken im beruflichen Alltag
- Verhalten in Stresssituationen
- Verhalten in Gruppen / Team
- Konfliktverhalten
- Entspannungstechniken
- Konzentrationstechniken

Methode

- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeiten
- Tests
- Fallbeispiele
- Intensives Feedback durch die Seminargruppe
- Systemische Analysen mittels der Methode »Systembrett«
- Einzelfeedbackgespräche mit den Trainern

Seminardauer

3 Tage

KONFLIKTMANAGEMENT

WIE SIE PROFESSIONELL UND KREATIV KONFLIKTE LÖSEN

Konflikte begleiten uns das ganze Leben lang. Wir kennen Konflikte innerhalb der Familie zwischen Eltern und Kindern als notwendige Reifungs- und Ablösungsprozesse, in Partnerschaften, am Arbeitsplatz zwischen KollegInnen, Führungskräften, Einkäufern, Lieferanten etc.

Konflikte fordern die Beteiligten heraus – sie verursachen Leidensdruck, drängen nach Lösungen und haben die Tendenz, sich auf zunächst Unbeteiligte auszuweiten. Ungelöste Konfliktsituationen beeinflussen die Arbeitsleistung negativ, führen zu Stress, verminderter Arbeitsfreude und Arbeitseinsatz.

Eine der wichtigsten Aufgaben ist es—sowohl für Führungskräfte als auch für MitarbeiterInnen—Konflikte rechtzeitig zu erkennen und entsprechende Lösungswege zu beschreiben. Dazu bedarf es jedoch einer profunden Kenntnis der richtigen Schritte in Richtung Konfliktlösung.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, Konflikte zu diagnostizieren und passende Lösungsstrategien zu entwickeln. Sie werden befähigt, Konflikte mit anderen zu beiderseitigem Vorteil zu lösen.

Ihre individuelle Konfliktgeschichte lernen Sie besser zu verstehen und bleiben dadurch auch in schwierigen Situationen Herr der Lage.

Nach dem Seminar können Sie Konflikte zwischen 2 Personen oder in einer Gruppe moderieren und so zur Lösung beitragen.

Inhalte des Seminars

- Die Erscheinungsformen von Konflikten
- Die Eskalationsdynamik der Konflikte
- Erweitern des Interventionsrepertoires zur Konfliktlösung
- Systemische und organisationstheoretische Aspekte
- Moderation von Paar- und Gruppenkonflikten
- Bewältigung von Wert- und Normkonflikten
- Konfliktprophylaxe
- Kreativitäts- und Entscheidungstechniken

Methode

- Fallbeispiele
- Rollenspiele
- Skilltraining
- Theorieinputs
- Videoanalyse

Seminardauer

3 Tage

UMGANG MIT UNZUFRIEDENEN / AGGRESSIVEN KUNDEN

WIE SIE KUNDEN WIEDER FÜR IHR UNTERNEHMEN BEGEISTERN

Wenn wir uns vor Augen halten, dass 1 unzufriedene Kundin oder 1 unzufriedener Kunde 10 – 15 Personen von seiner Unzufriedenheit informiert, können wir uns lebhaft vorstellen, welchen Imageschaden unzufriedene KundInnen hervorrufen können.

Ihr Nutzen

Professionelles Beschwerdemanagement ist daher für jedes Unternehmen eine unbedingte Notwendigkeit, um ein positives Image zu erhalten.

Dieses Seminar setzt sich zum Ziel, Ihnen jene kommunikativen Instrumente in die Hand zu geben, um bereits unzufriedene KundInnen wieder zufrieden zu stellen und an das Unternehmen zu binden.

Noch schwieriger wird diese Aufgabe, wenn Negativemotionen ins Spiel kommen. Verärgerten, aggressiven und hochemotionalen KundInnen professionell im Gespräch zu begegnen, ist sicher die höchste Kunst der Gesprächsführung, die Sie in diesem Seminar bis zur Perfektion üben können.

Im Vordergrund stehen konkrete Praxisfälle, die Sie zum Seminar mitbringen können und die dort bearbeitet werden. Im Seminar werden sowohl Reklamationsgespräche am Telefon als auch im direkten Kundenkontakt behandelt.

Inhalte des Seminars

- Unterschied: Reklamation und Beschwerde
- Ursachen für Unzufriedenheit und Aggression kennen
- Handhaben einer extrem negativ belasteten Beziehungsebene
- Beibehalten der eigenen emotionalen Balance
- Strategien zur Reklamationsbehandlung
- Umgang mit verbalen Angriffen
- unterschiedlichen Kundentypen (z.B. Nörgler, Schweiger, Aggressive, Umständliche) professionell begegnen
- Relevante Kommunikations- und Konflikttheorie

Methode

- Fallbeispiele
- Rollenspiele
- Gruppen- und Einzelarbeiten

Seminardauer

2 Tage

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG

KOMPETENZEN ERWERBEN, DIE FÜHREN ERFOLGREICH MACHEN

Eine der vorrangigen Aufgaben in Unternehmen ist die geplante und geordnete Ausbildung der im Unternehmen tätigen Führungskräfte.

Aus unserer Sicht ist erfolgreiches Führen von Mitarbeitern durch folgende Hauptfaktoren geprägt:

- **Strategisches Denken.** Damit ist die Fähigkeit gemeint, Führen über das Alltagsgeschäft hinaus zu betreiben. Das klare Setzen von langfristig zu verfolgenden Zielen gehört ebenso hierher, wie das Vermitteln von motivierenden Zielsetzungen an die Mitarbeiter.
- **Reflexion der eigenen Rolle.** Was erwartet das Unternehmen von mir und wie stelle ich mich persönlich zu diesen Erwartungen? Erst die Bearbeitung dieses Spannungsfelds lässt die Führungskraft Klarheit im Führen erlangen.
- **Reflexion der eigenen Werthaltungen.** Wer führt, der vermittelt an seine Mitarbeiter Werthaltungen und Normen. Diese müssen jedoch reflektiert sein und auf Kompatibilität mit dem Unternehmen geprüft sein. Schließlich muss die Führungskraft in der Lage sein, Wertkonflikte zwischen Unternehmen – Führungskraft – Mitarbeiter zu erkennen und zu bearbeiten.
- **Kenntnis der eigenen Stärken und Schwächen.** Nur eine Führungskraft die über ein realistisches Selbstkonzept verfügt, besitzt die notwendige persönliche Stabilität.
- **Hohe kommunikative Kompetenz.** Führen geschieht zum weit überwiegenden Teil über direkte Kommunikation mit den Mitarbeitern. Sich auf unterschiedliche Charaktere und Situationen einzustellen, ist Voraussetzung für den Erfolg! Dazu gehört unbedingt das Trainieren von unterschiedlichen Gesprächssituationen (z.B. Zielvereinbarung, Kritikgespräch, Motivationsgespräch, Konfliktmoderation, Mitarbeiterfördergespräche usw.)
- **Kenntnis unterschiedlicher Führungskonzepte.** Nur durch die Kenntnis und Bewertung der unterschiedlichen Führungstheorien und Führungsstile ist es der Führungskraft möglich, seinen eigenen Führungsstil auszubilden.
- **Kenntnis von Gruppendynamischen Prozessen.** Führen spielt sich im Rahmen von Gruppen ab. Gruppenphänomene zu erkennen, korrekt zu bewerten und zu steuern ist eine weitere Schlüsselqualifikation.

-14-

In der Praxis hat es sich bewährt, diese Kompetenzen in mehreren Modulen zu vermitteln.

Modul 1 – Sich selbst führen

- Meine Rolle als Führungskraft
- Aufgaben der Führungskraft
- Werthaltungen im Führen
- Führungsansätze
- Führen in der Sandwichposition
- Ziele setzen - Organisieren - Entscheiden
- Führungsstile
- Führen von Rollenklärungsgesprächen
- Reflexion der Selbstführungskompetenzen mit der TOP-Diagnostik von Julius Kuhl

Modul 2 – Mitarbeiter und Organisationen führen

- Führen von Mitarbeitergesprächen
- Kritik- und Anerkennungsgespräch
- Verhandeln, Beraten und Moderieren in verschiedenen Gesprächssituationen
- Führen durch Zielvereinbarung – Delegieren – Fördern
- Reflektieren des eigenen Motivationsprofils mit der TOP-Diagnostik von Julius Kuhl
- Selbst- und Fremdmotivation
- Mitarbeiterförderung

Modul 3 – Konflikte und Veränderung führen

- Verstehen und Handhaben von Konflikten
- Konfliktlösungsstrategien
- Veränderungsprozesse einleiten und begleiten
- Das Cynefin-Framework als Diagnose- und Interventionsinstrument
- Führen von Teams
- Leiten von Besprechungen
- Sensibilisierung für unterschiedliche Persönlichkeitstypen und Abstimmung des eigenen Verhaltens in der Führung

Zwischen den einzelnen Modulen werden den SeminarteilnehmerInnen spezielle Aufgaben zur Vertiefung der Seminare gegeben.

Die Module dauern jeweils 3 Tage.

Je nach Ausgangssituation sind auch Teile aus diesem Programm durchführbar.

FÜHREN MIT SOZIALER KOMPETENZ UND EMOTION

LERNEN SIE NEUE ASPEKTE IHRER PERSÖNLICHKEIT KENNEN

Führen ist eine herausfordernde Tätigkeit – sie fordert die ganze Persönlichkeit. Der Führungsalltag fordert den klugen, ausgewogenen Einsatz des Denkens, der Intuitionen und der Emotion. Durch dieses Seminar gewinnen Sie einen neuen Blick auf Ihren Führungsalltag und erwerben ein vielfältiges Methodenspektrum zur Bewältigung komplexer und schwieriger Führungssituationen.

Ihr Nutzen

Der Einsatz von unterschiedlichen psychologisch-wissenschaftlich fundierten Persönlichkeitstests ermöglicht es Ihnen, Ihre Stärken und Schwächen zu erkennen. Sie erhalten so wertvolle Ansatzpunkte zur Erweiterung Ihrer sozialen Kompetenz. Ein Blick auf die neuesten Ergebnisse der Gehirnforschung lässt Sie Emotionen besser verstehen, deuten und handhaben.

Sie lernen, Ihr »Bauchgefühl« für komplexe Situationen zu nutzen. Im Seminar arbeiten wir praxisnah mit Fallbeispielen der Teilnehmer. Sie profitieren damit direkt für Ihre berufliche Praxis!

Seminarinhalte

- Reflexion der eigenen Rolle im Führungsprozess
- Dimensionen der sozialen Kompetenz
- Schärfung der Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Steigerung der Sensibilität für zwischenmenschliche Prozesse
- Bearbeiten von komplexen Führungssituationen der TeilnehmerInnen
- TOP-360° Diagnostik von Julius Kuhl (Analyse der Selbststeuerung, Motive, Persönlichkeitsstil und Emotionsmanagement sowie Stressbewältigung)
- Erlernen unterschiedlicher Konzepte und Methoden für den Führungsalltag

- 16 -

Methoden

- Impulsreferate
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Rollenspiele mit Videoanalyse
- Persönliches Gespräch mit dem SeminarleiterIn zur Besprechung der Testergebnisse

Dauer

2 Tage

MANAGEMENT KOMPLEXER SITUATIONEN

WIE SIE KOMPLEXE FÜHRUNGSSITUATIONEN DURCHBLICKEN UND ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Als Führungskraft kennen Sie die Situation: in Ihrer Abteilung oder Arbeitsgruppe gibt es zwischenmenschliche Probleme, herrschen Konflikte oder mangelnde Motivation. Vieles haben Sie zur Problemlösung bereits ausprobiert – aber wirklich geändert hat sich wenig.

Ihr Nutzen

Dieses Seminar hilft Ihnen, sich in Ihrer Situation neu zu orientieren und einen neuen Blick auf die Situation zu gewinnen. Dadurch erhalten Sie neue Handlungsalternativen und Strategien zur Problembewältigung.

Verschiedene Problemlösungstechniken werden in diesem Seminar präsentiert und können in deren Konsequenzen durchdacht werden.

Am Ende des Seminars besitzen Sie einen umsetzbaren Maßnahmenplan für Ihre Organisationseinheit.

In diesem Seminar arbeiten wir unter anderem mit der Methode der „Organisationsaufstellung“. Durch diese Methoden aus der Systemberatung, gewinnen Sie einen unmittelbaren und emotionalen Zugang zu Ihren Problemen in der konkreten Arbeitssituation. Sie erleben Ihre Handlungsmöglichkeiten und Ihren Anteil am Problem intensiv und können oftmals ein „Aha-Erlebnis“ erfahren, das Ihnen neue Handlungsoptionen gibt.

Inhalte des Seminars

- Die Dynamik in der eigenen Arbeitsgruppe, im Team, in einem Projektumfeld ganzheitlich erfassen
- Probleme neu betrachten
- Alternative Lösungswege andenken
- Kreative Entscheidungstechniken
- Mögliche Lösungen auf die Konsequenzen hin analysieren
- Entwickeln einer umsetzbaren Strategie zur Problemlösung
- Gewinnen von Sicherheit in der Führung

Methode

In diesem Seminar arbeiten wir mit eigenen Situationen aus der Praxis der Teilnehmer. Wir arbeiten mit den Methoden der Organisationsaufstellung, Territorigrammen, Fallbeispielen und Rollenspielen.

Am Ende des Seminars besitzen Sie einen individuellen Maßnahmenplan zum direkten Einsatz am Arbeitsplatz.

Seminardauer

2-3 Tage je nach Teilnehmeranzahl

SCHWIERIGE THEMEN MEISTERN

WIE SIE AUCH HEIKLE GESPRÄCHE GEKONNT FÜHREN

Führen von MitarbeiterInnen bedeutet manchmal auch, schwierige und heikle Themen ansprechen zu müssen: Nachlassen der Arbeitsleistung, unpassende Kleidung, mangelnde Körperpflege, markante Wesensveränderungen etc... Durch diese Problematik gelangen Führungskräfte in ihren Fähigkeiten der Gesprächsführung oft an ihre Grenzen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie unangenehme und schwierige Themen gekonnt anzusprechen, ohne selbst in peinliche Situationen zu geraten.

Sie lernen die unterschiedlichen Probleme zu unterscheiden und entsprechende Handlungs- und Entscheidungsmuster zu erarbeiten.

Durch gezielte Kommunikationsübungen erwerben Sie Fertigkeiten, Probleme taktvoll aber doch mit Nachdrücklichkeit anzusprechen und Lösungen voranzutreiben.

Anhand der Arbeit mit Fallbeispielen aus Ihrer Praxis, werden Seminarinhalte für Sie praktisch umsetzbar.

Inhalte des Seminars

- Interventionsmodelle
- Einüben konkreten Ansprechens heikler Themen
- Aufbau einer wertschätzenden Beziehung in unterschiedlichen Kommunikationssituationen
- Überwinden von mentalen Barrieren
- Treffen verbindlicher Vereinbarungen
- Wahren persönlicher Grenzen

Methode

- Fallbeispiele
- Rollenspiele
- Theorieinputs
- Skilltraining
- Videoanalyse

Seminardauer

2 Tag

GESTERN KOLLEGE – HEUTE FÜHRUNGSKRAFT

WIE SIE DEN UMSTIEG IN DIE NÄCHSTE EBENE ERFOLGREICH BEWÄLTIGEN

Wer an seinen KollegInnen vorbeizieht und eine höhere Position einnimmt, hat es oft nicht leicht: Die neue Rolle verlangt einen anderen Umgang mit den vormals gleichrangigen KollegInnen und die rasche Entwicklung eines professionellen Führungsverhaltens—verbunden mit Feingefühl und Verständnis—denn die Reaktionen der ehemaligen KollegInnen sind meist nicht nur positiv.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar haben Sie genügend Raum, Ihre neue Rolle zu klären. Sie beschäftigen sich mit den inneren Konflikten bei der Ausübung der neuen Rolle und erarbeiten grundlegende Führungstools.

Nach diesem Seminar werden Sie gegenüber Ihren Mitarbeitern sicherer auftreten, schwierige Führungssituationen bewältigen und Ihre Arbeitsgruppe zur Leistung und kooperativen Zusammenarbeit führen können.

Ein ausführliches Stärken- und Schwächenprofil Ihrer Persönlichkeit hilft Ihnen, gezielt an der Verbesserung Ihrer Führungspersönlichkeit zu arbeiten.

- Inhalte des Seminars
- Entschärfen von Konflikten
- Motivation der MitarbeiterInnen
- Führen von Mitarbeitergesprächen mit Themen wie etwa Kritik, Motivation etc.
- Vermeiden typischer Anfangsfehler als Vorgesetzter
- Subtile Aggressionen erkennen und darauf angemessen reagieren
- Unliebsame Entscheidungen treffen
- Leistung der Ex-KollegInnen beurteilen
- Bekenntnis zur Macht
- Umgang mit Informationen

Methode

In diesem Seminar wird Ihnen die Möglichkeit geboten, das eigene Verhalten in unterschiedlichen Situationen zu erproben und zu reflektieren. Dazu werden in erster Linie Situationen aus Ihrer eigenen Führungspraxis behandelt.

Seminardauer

2 Tage

ARBEITSLEISTUNG UND ARBEITSVERWEIGERUNG

WIE SIE IHRE MITARBEITER ZU HÖCHSTLEISTUNGEN MOTIVIEREN

Es gibt viele Gründe, warum die Arbeitsleistung einzelner MitarbeiterInnen oder ganzer Gruppen manchmal nicht stimmt.

»Innere Kündigung« von MitarbeiterInnen in praktisch unkündbaren Dienstverhältnissen, keine »Aufstiegschance«, Konflikte zwischen MitarbeiterInnen, Gruppenbildungen alter und neuer MitarbeiterInnen, Mobbing und vieles mehr.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, die Gründe für Motivationsdefizite möglichst genau zu erkennen und Lösungsmodelle zu entwickeln.

Durch genaue Analyse Ihrer Führungssituation erlernen Sie handhabbare Modelle zur Lösung von Leistungsblockaden. Nach diesem Seminar sind Sie informiert über die neuesten Erkenntnisse der Motivationsforschung und können diese direkt nutzbar machen.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Führung von Mitarbeitergesprächen mit der Zielsetzung der Leistungsmotivation.

Inhalte des Seminars

- Die neurologischen und psychologischen Grundlagen der Motivation und deren Bedeutung für die Motivation
- Führen von Mitarbeitergesprächen bei fehlender Leistungsmotivation
- Führen von explorierenden Mitarbeitergesprächen zur Erhebung der Hintergründe für Leistungsblockaden
- Fragetechnik
- Gestaltung der Beziehungsebene
- Lösung von Leistungsbremsen

Methode

- Rollenspiele
- Theorieinputs
- Videoanalyse

Seminardauer

2 Tage

ZUSAMMENARBEIT IM TEAM

WIE SIE MIT IHREM TEAM HÖCHSTLEISTUNGEN VOLLBRINGEN

In vielen Unternehmen ist die Zusammenarbeit im Team eine Grundlage des Erfolgs. Es ist jedoch eine wichtige Aufgabe von Führungskräften, die Zusammenarbeit im Team gelegentlich auf die Probe zu stellen.

- Ist unser Team wirklich effizient?
- Funktioniert die Zusammenarbeit reibungslos?
- Betreiben wir ausreichend Wissensmanagement?
- Können wir Konflikte austragen und lösen?
- ...

Oftmals zeigt es sich, dass in den Teams noch viel Verbesserungspotential steckt, das nur darauf wartet, genutzt zu werden.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden in einer Klausur die offenen und verdeckten Probleme und Leistungsbremsen thematisiert. Die TeilnehmerInnen arbeiten gemeinsam an der Problemsammlung, formulieren Teamziele und bestimmen konkrete Maßnahmen. Dadurch werden vorhandene Probleme an der Wurzel gepackt, steigt die Identifikation mit der Lösung und erhöht sich die Umsetzungswahrscheinlichkeit.

Nach erfolgreicher Absolvierung des Seminars sind die Teams leistungsfähiger und die einzelnen MitarbeiterInnen mit erhöhter Motivation und Einsatzbereitschaft bei der Sache.

Inhalte des Seminars

Das Seminar setzt an den konkreten Problemen des Teams an. Dabei gehen wir in aller Regel wie folgt vor:

1. Ist-Stand Erhebung
2. Zielformulierung
3. Maßnahmenplanung
4. Umsetzung

Teamentwicklung ist ein dynamischer Prozess. Menge, Intensität und Arbeitsschwerpunkte müssen sich an den konkreten Erfordernissen des Unternehmens orientieren. Eine genaue Vorbesprechung und Planung, interne und externe Begleitung, sowie die Abhaltung eines Follow-Ups zur Kontrolle der Umsetzung ist für den Erfolg wesentlich.

Methode

- Fragebogen
- Projektive Verfahren
- Feedbackprozesse
- Systemische Interventionen

Seminardauer

Je nach Gruppengröße und Seminardauer verschieden