

Schulungsbaustein V: Führen mit Zielen – Worauf es ankommt

Herausforderung: „Merkt ja eh keiner....“

Warum ist Führung so wichtig und wie kann gute Mitarbeiterführung Ihren Profit verbessern.

Schulungsziel

Wie entwickle ich meine Mitarbeiter zu engagierten, motivierten und produktiven Teamleitern?

Zum Erfolg gehört neben dem Fachwissen auch das Handwerkszeug in Sachen Führung und Kommunikation.

Wir checken gemeinsam Ihren Werkzeugkoffer und betrachten dazu das Thema Führen aus verschiedenen Perspektiven: Sie in Ihrer Rolle als Mitarbeiter und Ihre Erwartungen an Führung. Sie in Ihrer Rolle als Führungskraft: Wie können Sie dieser Verantwortung gerecht werden? Sie in Ihrer Rolle als Kollege oder Ansprechpartner von Kunden, Kooperationspartnern und Lieferanten – wie können Sie da „führen“? Geht führen auch von der Seite?

Inhalte

- Soll-Ist-Abgleich: Erwartungen und Erfahrungen
- Ergebnisorientierung fängt bei der eigenen Person an
- Persönlichkeit und Führungsstil
- Parameter für Führungshandeln
- Motivation durch Wollen, Können und Dürfen
- Verhaltensphänomene in Gruppen und Teams erkennen und behandeln
- Lösungen finden mit Methode
- Vereinbarungen treffen und Konsequenzen ziehen

Teilnehmer

Führungskräfte im Vertrieb und Verwaltung und angehende Führungskräfte

Methode

Interaktive Lehrgespräche, Impulsvorträge, Gruppenarbeit, Praxissimulation, individueller Austausch

Dauer 2 - 3 Tage