



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV und DIN EN ISO 9001 : 2008. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Führungskräfte als Teamentwickler

So bringen Sie Ihr Team in Top-Form



- > Barrieren der Mitarbeiter abbauen – Stärken fördern
- > High-Performance im Team – mehr Leistung „herauskitzeln“
- > Akzeptanz als Vorgesetzter sichern
- > Stimmungsmacher – Faule Äpfel müssen aus dem Korb

Zielgruppe:

Team-, Gruppen- und Projektleiter, stellvertretende Führungskräfte, Leiter von Stabstellen. Key Account Manager, Produktmanager und Assistenten von Vorstand und Geschäftsführung. Verantwortliche, die Teams, Kollegen und Mitarbeiter führen, auch ohne disziplinarisch Vorgesetzter zu sein.

Ihr Nutzen:

Warum ist Führung so anstrengend?

Strategien zur Konfliktlösung: Konfliktgespräche konstruktiv führen

Richtiger Umgang mit Low-Performern

High-Performance sichern und dauerhaft halten

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält folgende S&P Produkte:

+ S&P Checkliste: „Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl nach dem DISG-Konzept“

+ S&P Checkliste „Ziele SMART formulieren“

+ S&P Leitfaden „Konflikte erkennen und auflösen“

+ S&P Test „Wie ist Ihr Delegationsverhalten?“

+ S&P-Test „Prüfen Sie Ihre Feedback-Fähigkeit“

+ S&P Checkliste „Teamentwicklung: In welcher Phase befindet sich mein Team?“

Termine:

07.02.2017
Düsseldorf

16.03.2017
Leipzig

07.06.2017
Frankfurt

15.08.2017
Berlin

11.10.2017
Stuttgart

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

**Gewinner-
Teams gezielt
aufbauen**

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten stellen mit Ihrer Berufserfahrung einen hohen Praxisbezug her
- > Typische Führungssituationen aus meinem Berufsalltag werden behandelt
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps, die mir einen Vorsprung in der Praxis bringen
- > Interaktive Fallstudien-Trainings für unterschiedliche Branchen fand ich besonders gut
- > Führungsgespräche kompakt und spannend aufbereitet – ein hilfreiches Seminar!
- > Fallstudien, Checklisten und S&P-Tools haben mir bei der Umsetzung viel Sicherheit gegeben
- > Lösungsansätze und Seminarschwerpunkte werden auf die eigene Betriebsgröße abgestimmt



Die **11** anspruchsvollsten Teamsituationen

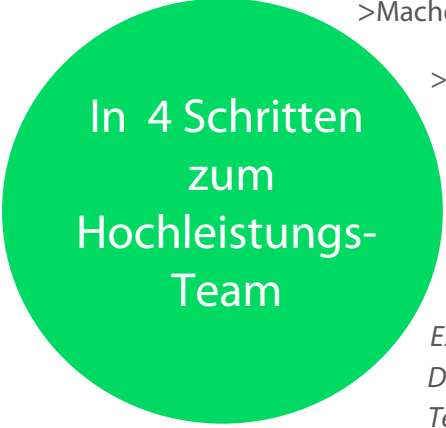
Ihr Vorsprung in der Führungspraxis - Die Teilnehmer erhalten bewährte Führungstechniken zur erfolgreichen Lösung der folgenden 11 anspruchsvollen Teamsituationen:

- > Das perfekte Team zusammenstellen
- > Wenn das Team kein Problembewusstsein hat
- > Optimale Rollen- und Aufgabenverteilung im Team
- > Wenn das Team an seine Grenzen stößt
- > Wenn die Kompetenzen im Team nicht ausreichen
- > Leistung angemessen wertschätzen - Erfolge gebührend feiern
- > Ein komplexes Problem in Teilprobleme aufteilen und gemeinsam lösen
- > Ein Teammitglied verlässt die Gruppe
- > Überforderung rechtzeitig erkennen und gegensteuern
- > Meilensteine werden nicht erreicht - Deadline wird nicht eingehalten
- > Wenn das Team gegen den Chef rebelliert

Programm

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr **Warum ist Führung so anstrengend?**



In 4 Schritten
zum
Hochleistungs-
Team

> Macher, Analytiker oder Show-Man? Kennen Sie Ihre Mitarbeitertypen?

> Passt der Aufgabenbereich zum Mitarbeitertyp?

> Rebellen-Mitarbeiter akzeptieren Spielregeln und Führungskraft nicht!

> Ziele klar definieren und Zielvereinbarungsgespräche SMART führen

Es werden Praxisfälle zu den wichtigsten Führungssituationen besprochen. Die Teilnehmer erhalten konkrete Vorschläge für Mitarbeiter und Teamgespräche.

Die Teilnehmer erhalten die S&P Führungs-Tests und Fallstudien:

- S&P Checkliste „Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl nach dem DISG-Konzept“
- S&P Checkliste „Effektive Vorbereitung des Zielvereinbarungsgesprächs“
- S&P Checkliste „Ziele SMART formulieren“

11.00 Uhr – 11.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Strategien zur Konfliktlösung: Konfliktgespräche konstruktiv führen**

> Wo liegt der Hund begraben? Konfliktgespräche als Chance verstehen

> „Hot Buttons“ - Wo liegen die Erwartungen und Anliegen Ihrer Teammitglieder?

> Spannungen mit Vorgesetzten und Teammitgliedern frühzeitig erkennen und Bewältigen

> „Was ist denn eigentlich Ihr Problem“ ? Richtige Vorbereitung auf das Konfliktgespräch

> Konflikt lähmt das ganze Team - Führungskraft als Moderator zwischen mehreren Fronten


Die Teilnehmer erhalten die S&P Führungs-Tests, Leitfäden und Checklisten:

- S&P-Test „Welcher Führungs-/Konflikttyp sind Sie?“
- S&P Checkliste „Konflikte erkennen und auflösen“

Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 15.30 Uhr **Richtiger Umgang mit Low-Performern – 3 Schritte zur besseren Leistung**



Richtiger Umgang mit Low- Performern

> Ursachen für schlechte Leistung verstehen: Nicht können? Nicht wollen?

> 3 Schritte zur besseren Leistung:

Situationsanalyse – Sichtweise des Mitarbeiters – gemeinsames Verständnis

> Positive Anreize durch konstruktives Feedback

> Motivation als Triebwerk zur High- Performance

> Zielgerichtete Delegation entsprechend der Mitarbeitertypen

*Es werden Praxisfälle zu den wichtigsten Führungssituationen besprochen.
Die Teilnehmer erhalten konkrete Vorschläge für Mitarbeiter und Teamgespräche.*

Die Teilnehmer erhalten die S&P Führungs-Tests und Fallstudien:

- S&P-Test „Wie ist Ihr Delegationsverhalten?“

- S&P-Test „Prüfen Sie Ihre Feedback- Fähigkeit“

- S&P-Test „Wie motiviert ist mein Mitarbeiter?“

15.30 Uhr – 16.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **High-Performance sichern und dauerhaft halten**

> Vertrauen führt! Verantwortung und Kompetenzen übertragen

> Potentiale im Team erkennen und gezielt fördern

> Nicht auf Lorbeeren ausruhen – Erzielte Erfolge als Motivation nutzen

> Eine hohe Fehlertoleranz als Schlüssel zum Teamerfolg

> Flexibler Umgang mit Veränderungen: Teammitglieder entwickeln sich oder Wechseln

Die Teilnehmer erhalten die S&P Führungs-Tests und Checklisten:

- S&P Checkliste „Teamentwicklung: In welcher Phase befindet sich mein Team?“

- S&P-Test „Sind meine Führungskräfte fit für die Führung eines Hochleistungsteams“

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Arbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Thomas Burkhard

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Thomas Burkhard ist als langjähriger Trainer und Coach für mittelständische Unternehmen sowie Finanzdienstleister tätig.

Zu seinen Schwerpunkten zählen Vertriebsstrainings sowie die Gesprächs- und Verhandlungsführung in anspruchsvollen Situationen.

Er begleitet Team- und Veränderungsprozesse in Unternehmen.

Das S&P Team betreut aktuell folgende Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:

- > Führungs-System für Mitarbeiter-gespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Führen von Hochleistungs-Teams**
Potentiale ausschöpfen – Ziele sicher erreichen – Führungsstärke richtig einsetzen
- > **Führen mit System**
Teamentwicklung – Konfliktmanagement - Zielerreichung
- > **Motivation & Führung**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.
- > **Richtig Führen ohne Vorgesetztenfunktion**
Durchsetzungstark agieren – Prioritäten setzen – Ziele erreichen –Widerstände auflösen

Führungskräfte als Teamentwickler

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt.

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 07.02.2017 Düsseldorf
- 16.03.2017 Leipzig
- 07.06.2017 Frankfurt
- 15.08.2017 Berlin
- 11.10.2017 Stuttgart

- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine
- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung)

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? **Vielen Dank für Ihre Auskunft.**

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
- Telefon / Persönlicher Kontakt Persönliches Anschreiben
- ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100