

Institut für Führung GmbH
Unternehmensberatung und
Führungskräfteausbildung

Two black pencils are positioned vertically on a blue background. Their tips are pointed towards the bottom, and they are spaced apart. The shadows of the pencils are cast onto the background, creating a ladder-like shape. The shadow of the left pencil is on the right, and the shadow of the right pencil is on the left, meeting at the top.

Seminarprogramm 2019/2020

Nachhaltige Trainings mit MEHRWert

”

Wir sind Ihr Partner für
Organisationsentwicklung und
maßgeschneidertes Personal-
und Managementtraining

Sehr geehrte Damen und Herren!

Unser neues Seminarprogramm ist fertig!

Lebenslanges Lernen wird für das Berufsleben zunehmend wichtiger. Ob Fach- oder Führungskraft, Berufseinsteiger oder erfahrener Mitarbeiter – die digitalisierte und schnelllebige Arbeitswelt verlangt auch zukünftig Ihr ganzes Können und ständige Weiterbildung.

Egal, ob in der strategischen Planung oder im Tagesgeschäft ganz nah dran an am Kunden sind: Ihre Position erfordert Professionalität, Fachwissen, Souveränität sowie Organisations- und Verhandlungsgeschick.

Gerne wollen wir mit unseren Weiterbildungsangeboten in Präsenzseminaren und Online- Kursen unseren Teil dazu beitragen, Sie als Führungskraft oder Mitarbeiter in Ihrem beruflichen Alltag bestmöglich zu unterstützen.

Bei der Konzeption unserer Seminare und der Auswahl der Themen stehen Praxisnähe, Aktualität und Relevanz für die tägliche Arbeit daher im Mittelpunkt. Darum haben wir auch diesmal wieder ganz neue, brandaktuelle Themen in unser Programm aufgenommen!

Das vergangene Jahr war eines der erfolgreichsten in der Geschichte des IFÜ- und die Nachfrage ist weiterhin ungebrochen hoch. Das freut uns riesig und ist Bestätigung für unsere Arbeit.

Dabei profitieren wir auch von Ihrer Neugier, Ihrem Wissensdurst, Ihren wertvollen Ideen und Ihrem Wunsch nach beruflicher Weiterentwicklung.

Ihre Karriere und Ihre persönlichen Fähigkeiten sind unser Auftrag. Holen Sie mit uns das Beste für sich und Ihr Unternehmen heraus - **kompetent, persönlich, zukunftsorientiert.**

Wir freuen uns auf Sie!



Mag. Christian Kandutsch, MBA MMSc
Geschäftsführer Institut für Führung GmbH





Führung

■ Führungstraining	04
■ Das Leuchtturmprinzip NEU!	04
■ Führungskommunikation	05
■ Führung kann so einfach sein NEU!	05
■ Führung durch Klarheit	06
■ Die Führungskraft als Coach	06
■ Führungsstark im Wandel	07
■ JUMP! Junior Management Programm	07
■ Umgang mit „schwierigen“ MA	08
■ Vom Kollegen zur Führungskraft	08
■ Vom Einzelkämpfer zum Team	09
■ Das MA-Gespräch als Führungsinstrument	09
■ Führungssimulation ZENSO®	10
■ Gesundes Führen	11

Führungstechnik & Skills

■ Projektgeschäft Live! NEU!	12
■ Zeitmanagement Live! NEU!	12
■ Verhandlungstechnik	13
■ Umgang mit Fehlzeiten	13
■ Schlagfertigkeitstechniken	14
■ Präsentationstechniken	14
■ Kreativitätstechniken & Problemlösung	15
■ Moderationstechnik	15
■ Mnemotechniken	16
■ Rhetorik & Auftreten	16
■ Entscheidungstechniken NEU!	17
■ BWL für Führungskräfte NEU!	17
■ Management Live NEU!	18

Mimikresonanz®

■ Mimikresonanz Basic NEU!	19
■ Mimikresonanz Professional NEU!	19
■ Mimikresonanz Expert NEU!	20
■ Mimikresonanz Profiler NEU!	20

Mimik - Spezialseminare

■ Lügernerkenntnis & Täuschungsversuche erkennen NEU!	21
■ Mimikresonanz® in der Verhandlungsführung NEU!	21
■ Emotionen sehen – Menschen verstehen NEU!	22

Konfliktmanagement & Mediation

■ Umgang mit Konflikten	23
■ Umgang mit Mobbing & sexueller Belästigung	23
■ Präventives Konfliktmanagement	24
■ Mediation für Führungskräfte	24

Verkauf

■ Beschwerdemanagement	25
■ Angewandte Verkaufspsychologie	25
■ Verkaufsdialektik & Rhetorik	26
■ Verkaufstraining - Basic	26
■ Verhandlungstechnik im Verkauf	27
■ Telefon & Zusatzverkauf	27

Teamentwicklung

■ Teamentwicklung	28
■ Teamcoaching	28

Mentaltraining

■ Mentaltraining	29
■ ONE to ONE Training	29

SEMINAR

Führungstraining

Grundlagen der Menschenführung

Sie erlernen die Grundwerkzeuge der Menschenführung. Sie erlernen Methoden und Modelle der Menschenführung, die wirken. Ihre Führungsarbeit gelingt.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie optimieren Ihr Führungsverhalten MitarbeiterInnen nach Ihren Fertigkeiten & Fähigkeiten einzusetzen. Sie verknüpfen die Kernaussagen gängiger Modelle und wenden Sie situativ an.

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, ProjektleiterInnen die Ihr persönliches Führungsverhalten optimieren wollen.

Inhalte: ■ Die Rolle als Führungskraft ■ Grundlagen der modernen Menschenführung ■ Trigonometrie des Führens ■ Soziale Kompetenz ■ Grundlagen der Führungskommunikation ■ Kritik & Anerkennung geben können

Methode:

POL / Fokus auf Transfer in den Arbeitsalltag / Praxisübungen / Reflexionseinheiten / Gezielte Übungen zum Experimentieren

SEMINAR

Das Leuchtturmprinzip **NEU!**

Im herausfordernden Führungsalltag sind mutiges Handeln und klare Kommunikation zentrale Erfolgsfaktoren. Wer sich selbst oder andere Menschen glaubwürdig und verantwortungsvoll führen will, braucht diesen Mut sowie Zuversicht und Selbstvertrauen. Reflektieren und stärken Sie Ihre authentische (Selbst-)Führung und integrieren Sie authentisches und klares Denken, Fühlen und Handeln für eine konsequente Führungsarbeit. Nehmen Sie eine klare Haltung als Führungskraft ein und optimieren Sie so nachhaltig Ihre Führungsstärke.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Das Leuchtturmprinzip dient dabei sowohl als Philosophie als auch als konkrete Handlungsanleitung wie Sie sich als Führungskraft durchsetzungsstark und „leuchtturmig“ verhalten können.

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, ProjektleiterInnen die Ihr persönliches Führungsverhalten optimieren wollen.

Inhalte:

- Die Philosophie des Leuchtturms
- Wie man sich als Führungskraft exponieren sollte
- Wie Sie Ihre MitarbeiterInnen orientieren
- Wie Sie die zentralen Funktionen des Leuchtturms erfüllen können
- Klarheit in der Kommunikation, interpretationsfreie Signale geben
- Wie Sie Ihre MitarbeiterInnen auf den richtigen Kurs bringen
- Standhaft, aber nicht stur - wie Sie Meinungen und Positionen als Führungskraft vertreten sollen
- Wie Sie sich als Führungskraft bei „Sturm“ und „rauer See“ verhalten sollten

Methode:

POL / Fokus auf Transfer in den Arbeitsalltag / Praxisübungen / Reflexionseinheiten / gezielte Übungen zum Experimentieren

SEMINAR

Führungskommunikation

Gesprächsführung für Führungskräfte

Führungskommunikation definiert sich als Nutzung bestimmter Techniken der Gesprächsführung. Sie dient den Führungskräften eines Unternehmens, indem mittels professioneller Führungskommunikation der einzelne Mitarbeiter positiv angesprochen und die Entwicklung generell gefördert werden soll. Mitarbeitergespräche sollen in ihrem Verlauf nicht dem Zufall überlassen werden, sondern kommunikationstechnisch vorbereitet und durchgeführt werden.

In diesem Seminar steht Ihre zentrale Führungskompetenz im Mittelpunkt: Ihre Führungskommunikation in Gesprächen, Präsentationen, Konflikten oder in Veränderungsprozessen. In diesen 2 Praxis-Tagen lernen Sie nicht nur die wichtigsten Elemente der Führungskommunikation kennen, sondern auch wie diese im Alltag eingesetzt werden.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Inhalte:

- Die Philosophie des Leuchtturms
- Menschen sind unterschiedlich - so sprechen Sie alle Ihre Mitarbeiter richtig an
- Visionen, Ziele und Strategien direkt an Mitarbeiter kommunizieren
- Klug antworten - auch auf kritische Fragen
- So gewinnen Sie Ihre Mitarbeiter für Veränderungen
- Sympathie und Kompetenz ausstrahlen und Körpersprache gekonnt einsetzen
- So gelingt die Kommunikation mit unterschiedlichen Generationen
- Deeskalierend in Konfliktgespräche eingreifen
- Schwierige Gespräche aus der Sackgasse herausführen
- Neue Erkenntnisse aus der Hirnforschung, Verhaltenspsychologie nutzen

Methode: Feedback / Beobachtung & Rückmeldung / Tests / Einzelarbeiten / Gruppenarbeiten

SEMINAR

Führung kann so einfach sein **NEU!**

Die 6 entscheidenden Instrumente der Menschenführung

In vielen Fällen werden Mitarbeiter mit höchster fachlicher Kompetenz zu Gruppenleitern, Meistern oder Abteilungsleitern befördert. Management- und Führungskompetenzen werden häufig lediglich »on the job« erfahren und gelernt.

Bei Führungsinstrumenten handelt es sich um Techniken und Mittel für Führungskräfte, um Motivation sowie Leistung der Mitarbeiter zu steigern. Die Instrumente sind zudem essenziell, um Verfahren wie auch Regeln zur betrieblichen Kommunikation festzulegen und Empfehlungen für die effiziente Arbeitsplanung geben zu können. Die Wahl des passenden Führungsinstruments ist zum einen abhängig von der Persönlichkeit der jeweiligen Führungskraft und zum anderen von der jeweiligen zu führenden Mitarbeitergruppe.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Inhalte:

- Rollenklarheit
- Das Leuchtturmprinzip
- Siamesische 4-linge
- Die 6 must´s der Gesprächsführung
- Positive/ negative Rückmeldung
- Die Jedenfreitagsreflexion

Methode: Inputs / Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Reflexionseinheiten / Einzelarbeiten / Gesprächsübungen / gezielte Übungen zum Experimentieren

SEMINAR

Führen durch Klarheit

Im herausfordernden Führungsalltag ist mutiges Handeln ein zentraler Erfolgsfaktor. Wer sich selbst oder andere Menschen glaubwürdig und verantwortungsvoll führen will, braucht diesen Mut sowie Zuversicht, Selbstvertrauen und Konsequenz.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erkennen die Dimension von Klarheit. Sie adaptieren ihr Kommunikationsverhalten und bestechen durch einfache und klare Sprache. Sie verhindern Missverständnisse und erreichen einfacher, schneller und mit weniger Widerstand ihre Ziele.

Inhalte:

- Das Leuchtturmprinzip
- Klarheit im Denken und Tun
- Klarheit als vertrauensstärkendes Element
- Klarheit und Konsequenz

Methode: Inputs / Praxisbeispiele / Einzelarbeiten

SEMINAR

Die Führungskraft als Coach

In Zeiten flacher Hierarchien und dezentraler Entscheidungsstrukturen sind Unternehmen mehr denn je auf kompetente und selbstverantwortlich handelnde Mitarbeiter angewiesen. Führungskräfte sind daher zunehmend gefordert, ihre Mitarbeiter nicht nur anzuleiten, sondern sie in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung gezielt zu begleiten und zu fördern. Die Rolle als Coach stellt dabei ungewohnte Anforderungen an die Führungskraft, denn in diesem Prozess agiert sie im Auftrag ihrer Mitarbeiter als Dienstleister.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erlernen die Grundwerkzeuge erfolgreicher „Coachingarbeit“. Sie sind in der Lage zu beurteilen, wann Coaching als Methode Sinn macht.

Inhalte:

- Begriffsklärung Coaching & Führung
- Rahmenbedingungen für das Coaching als Führungskraft
- Die „Coaching - Methode“
- Grenzen des Coachings
- Der Coachingprozess
- Kommunikation im Coachingprozess
- Der Werkzeugkoffer: Coaching . Interventionen
- Fallen im Coachingprozess

Methode: Inputs / Praxisfälle zur Bearbeitung / Einzelarbeiten / praktische Coachingssituationen / Anwenden von Interventionstechniken als Coach

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Manager mit mehrjähriger Führungserfahrung, die Coaching als Teil ihrer Führungsaufgabe verstehen und sich auf ihre Rolle als Coach vorbereiten wollen.

SEMINAR

Führungsstark im Wandel

Veränderungen und Change-Prozesse sind heute im Unternehmensalltag die Regel - dauerhafte Stabilität gibt es nur noch selten. Führungskräfte sind besonders herausgefordert, unter ständig wechselnden Rahmenbedingungen das Tagesgeschäft zu bewältigen und gleichzeitig motiviert die Zukunft des Unternehmens zu gestalten. Gewohnte Mechanismen greifen oft nicht mehr, um Mitarbeitern die gewünschte Orientierung und Sicherheit zu bieten.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie lernen zahlreiche Möglichkeiten kennen, Veränderungsprozesse sowohl auf individueller Ebene als auch auf Bereichs- bzw. Unternehmensebene systematisch zu gestalten. Mit neuen Impulsen für Ihre Führung gewinnen Sie mehr Sicherheit, damit Sie auch bei sich ständig ändernden Rahmenbedingungen den Überblick behalten und souverän führen.

Inhalte:

- Emotion und Veränderungen - warum wollen die einfach nicht?
- Veränderungen initiieren, Veränderungen kommunizieren, Veränderungen begleiten
- Wenn alle auf die Barrikaden gehen
- Umgang mit Gerüchten
- Struktur für Change-Projekte

Methode: Inputs / Praxisbeispiele / Einzelarbeiten

SEMINAR

JUMP! Junior Management Programm

Sie springen als neue/junge Führungskraft nicht ins kalte Wasser. Sie beherrschen alle Führungsinstrumente die eine moderne Führungskraft können muss.

Dauer: 5 x 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erhalten Fü-Tools die zu Ihnen passen und die Sie befähigen, Führungsaufgaben erfolgreich zu bewältigen.

Inhalte:

- Modul 1:** Förderassessment
- Modul 2:** Grundlagen der Führung - Rolle - etc.
- Modul 3:** Führungstechniken & Skills - Kommunikation - MbO, MAG, etc.
- Modul 4:** Arbeitstechniken - Zeitmanagement - Moderation- Verhandlung
- Modul 5:** „schwierige“ Führungssituationen

Zur genaueren Inhaltsbeschreibung wenden Sie sich bitte an uns!

Methode: Feedback / Beobachtung & Rückmeldung / Tests / Einzelarbeiten / Gruppenarbeiten

Zielgruppe: Jungführungskräfte, Führungskräfte die für eine neue Position vorgesehen sind.

SEMINAR

Umgang mit „schwierigen“ MitarbeiterInnen

Sie verstehen warum manche MitarbeiterInnen für Sie „schwierig“ sind. Sie passen Ihr Führungsverhalten an, nutzen die kennen gelernten Methoden – und sparen Kraft und Zeit.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erhalten Werkzeuge die Sie befähigen zukünftig effizienter mit - für Sie - schwierigen MitarbeiterInnen umzugehen.

Inhalte:

- Analyse - was ist schwierig für Sie, welches Muster steckt dahinter
- Grundregeln im Umgang mit „schwierigen“ KollegInnen und MitarbeiterInnen
- Sich abgrenzen können
- Vereinbarungen treffen können

Methode: Inputs / Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Reflexionseinheiten Einzelarbeiten / Gesprächsübungen / Gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, ProjektleiterInnen, LeiterInnen und Mitglieder von Projektteams die im Umgang mit „schwierigen“ MA und KollegInnen Ihr Verhaltensrepertoire erweitern wollen.

SEMINAR

Vom Kollegen zur Führungskraft

Die Übernahme von Führungsverantwortung ist für viele Menschen ein sehr wichtiger Schritt in ihrer beruflichen Entwicklung, der mit vielen positiven Erwartungen verbunden ist.

Die Belastungen und Verluste, die mit der Rollenübernahme einhergehen, werden erst in der praktischen Arbeit erlebt und führen schnell zu Unsicherheit, Stress und zu der Überlegung, ob die Entscheidung richtig war. Besonders problematisch erlebt wird die Beförderung zum Chef eines Teams, dem man zuvor als Kollege angehörte. Für einen bisher „gleichrangigen“ Kollegen, birgt der Rollenwechsel zum Vorgesetzten viele Konflikte und Anforderungen, die nicht leicht zu meistern sind.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie sind in der Lage Beziehungen zu ehemaligen Kollegen neu zu definieren und ohne Startnachteil in eine Führungsrolle zu wechseln.

Inhalte:

- Situatives Führen und Führungsstil
- Führungsaufgaben als ehemaliger Kollege
- Gestern Kollege und heute Chef: Chancen und Probleme
- Die Balance zwischen Nähe und Distanz
- Rollen- und Persönlichkeitskonflikte

Methode: Inputs / Praxisfälle / praktische Konfliktreglung / gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: Führungskräfte die ehemalige KollegInnen zu führen haben.

SEMINAR

Vom Einzelkämpfer zum Team

Wie Führungskräfte selbst Teams formen können. Wieso funktionieren einige Teams wie ein Uhrwerk, während andere von einem Konflikt zum anderen stolpern? Gute Führung und Kenntnis der richtigen Methoden zur Teamentwicklung machen den Unterschied. Die Teammitglieder kommen mit unterschiedlichen Erwartungshaltungen, Perspektiven und Kommunikationsstilen zusammen. Es ist die Aufgabe der Führungskraft, das Team zu einer effektiven, operativen Einheit zu formen.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erlernen Methoden wie sie selbst Teams formen und Teamarbeit initiieren können. Teamentwicklung verfolgt vor allem 3 Ziele: Die Gesamtpformance des Teams zu verbessern, Identifikation und Motivation zu verstärken oder zu erhalten und ein gesundes Arbeitsklima zu ermöglichen

Inhalte:

- Team oder Arbeitsgruppe? Unterschiede, Vor- und Nachteile, Begriffsklärung
- Teams? Sozialromantik oder schlichte Notwendigkeit?
- Methoden zur Feststellung wo Ihr Team steht (Teamdiagnostik)
- Anforderungen an die Führungskraft
- Entscheidungsverhalten in Gruppen
- Umgang mit Widerständen und Konflikten im Team
- Grundlagen der Gruppendynamik - Sozialpsychologische
- Gruppenphänomene
- Methoden zur Teamentwicklung; Teamprozesse initiieren
- Teambarometer, institutionalisiertes Team-Gespräch
- Kurzinteraktionsübungen für Führungskräfte mit dem Team
- Teamphasen - was Sie als Führungskraft in den einzelnen Phasen tun sollten

SEMINAR

Das MitarbeiterInnengespräch als Führungsinstrument

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Das MitarbeiterInnengespräch (MAG) als effizientes Führungsinstrument nutzen können.

Inhalte:

- Aufbau, Nutzen und Philosophie des MitarbeiterInnengesprächs
- Besonderheiten der Führungskommunikation
- Must´s der Gesprächsführung
- Wie Sie sich richtig auf das MAG vorbereiten
- Wie Sie Ihre MitarbeiterInnen vorbereiten
- Wie Sie messbare Ziele gemeinsam definieren
- Wie Sie erreichte Ziele gemeinsam evaluieren
- Wie Sie Folgemaßnahmen ableiten
- Gefahren und Grenzen des MitarbeiterInnengesprächs
- Das MitarbeiterInnengespräch als Demotivationsfalle
- Gesprächsleitfäden im Vergleich

Methode: Praxisfälle / Inputs / Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Einzelarbeiten / Gesprächsübungen / Gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, ProjektleiterInnen, LeiterInnen und Mitglieder von Projektteams die fehlzeitenminimierend wirken wollen.

SEMINAR

Führungssimulation ZENSO®

Rundenbasierte Führungssimulation: Der Spieler oder ein Spielerteam bearbeiten gemeinsam Führungsaufgaben (auf zufällig ausgewählten Aktionskarten), berücksichtigen Stör- und Fördereinflüsse und finden ihre persönliche Lösung. Diese wird präsentiert und vom Trainer anhand „vordefinierter Lösungskriterien“ bewertet.

ZENSO® dient zur:

- Auffrischung der Inhalte aus eventuellen vorherigen Führungskräfteausbildungen
- Festigung der Inhalte
- Reflexion des eigenen Führungsverhaltens
- Ableiten von möglichen Lernfeldern
- Bewusstmachung der eigenen Stärken
- Orientierung über das „gewünschte Führungsverhalten“
- Optimierung der Entschlussfähigkeit
- Denken in Abläufen und Konsequenzen
- Darstellung der Konsequenzen des eigenen Führungsverhaltens

Simulationsablauf:

Ausgehend von einer **alltäglichen Ausgangssituation** für die übende Führungskraft wird durch Betätigen eines Zufallsgenerators eine von **10-15 vordefinierten** Situationen eingespielt. Die TeilnehmerInnen bekommen nun je nach Anforderungsgrad 5-10 min Zeit, um ihre Lösung auszuarbeiten.

Danach wird diese vom Trainer anhand einer vorbereiteten „**Mindest-Lösung**“ bewertet.

Dabei werden Punkte für folgende Kriterien vergeben:

- Maßnahmen, die die MOTIVATION steigern
- Maßnahmen, die DEMOTIVATION verringern
- Maßnahmen, die die PERFORMANCE der verantworteten Organisationseinheit steigern
- Maßnahmen, die die FÜHRUNGSKOMPETENZ der Führungskraft erlebbar machen
- Maßnahmen, um STÖRUNGEN zu beheben oder zu vermeiden

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

SEMINAR

■ **Gesundes Führen...**

Schon über viele Jahre zeigen Studien immer wieder auf, dass ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Führung und Gesundheit der Beschäftigten besteht. Gutes Führungsverhalten und gute Arbeit von Vorgesetzten ist der einzige hoch signifikante Faktor, für den eine Verbesserung der Arbeitsfähigkeit zwischen dem 51. und 62. Lebensjahr nachgewiesen wurde.

Im Seminar "Gesundes Führen" lernen Führungskräfte alltagstaugliche Maßnahmen zur persönlichen Gesundheitsförderung kennen. Sie können Gesundheitsgefahren für sich selbst und bei Mitarbeitern erkennen und üben gesundheitsfördernde Verhaltensweisen an vielen Praxisbeispielen. So werden Vorgesetzte für ihre eigene Gesundheit und für den Einfluss ihres Führungsverhaltens auf die Mitarbeitergesundheit sensibilisiert.

Stellen Sie sich bitte folgende Situationen vor und entscheiden Sie bitte spontan als Führungskraft

- Was würden Sie konkret tun wenn Sie feststellen, dass einer Ihrer MA in letzter Zeit sein Verhalten auffällig verändert hat? Früher war er sehr gesellig, momentan zieht er sich eher zurück und ist lieber allein.
- Was machen Sie wenn Sie mitbekommen, dass ein MA oft übermüdet zur Arbeit kommt und dadurch bedingt die Unfallgefahr steigt. Zudem wissen Sie, dass der MA gerade in Scheidung lebt. Würden Sie es ansprechen? Wenn ja wie?
- Sie beobachten, dass ein MA keine Pausen macht und jede Pause dazu nutzt die Arbeit weiter zu erledigen - wären Sie froh darüber, oder würden Sie es abstellen?
- Wenn es Ihnen als Führungskraft nicht verborgen bleibt, dass zwei ihrer MA einen dauerhaften Konflikt miteinander haben und sich aus dem Weg gehen - wäre hier aus Ihrer Sicht eine Führungsmaßnahme angebracht? Auch wenn es sich dabei um einen privaten Streit handelt?
- Sie stellen fest, dass Ihnen der Arbeitsdruck zunehmend zu schaffen macht. Was würden Sie konkret tun?
- Müssen Sie als Führungskraft sich nur mehr besonders gesund ernähren, das Rauchen einstellen und beginnen täglich Sport zu machen um überhaupt gesund Führen zu können?

Alle diese Fragen werden anschaulich und nachvollziehbar im Seminar eingehend behandelt

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

SEMINAR

Projektgeschäft Live! NEU!

Projektgeschäft live! ist ein wettbewerbsorientiertes haptisches Planspiel zur erlebnisorientierten Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen und unternehmerischem Denken. Die TeilnehmerInnen sind dabei das Management-Team eines projektorientierten Unternehmens und müssen im Laufe von drei Geschäftsjahren verschiedene Projekte abwickeln. Projektgeschäft Live veranschaulicht den Zusammenhang zwischen den Steuerungselementen des klassischen Projektgeschäftes und dem wirtschaftlichen Gesamterfolg des Unternehmens.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Die TeilnehmerInnen lernen vernetztes, betriebswirtschaftliches Denken, verstehen die finanziellen Auswirkungen von Entscheidungen bei Projekten und können zentrale betriebswirtschaftliche Begriffe verstehen und einordnen. Außerdem erkennen sie den Zusammenhang zwischen Projektmanagement, finanziellem Projekterfolg und Unternehmenserfolg und erleben die Anwendung des „magischen Projektdreiecks“ aus finanzieller Sicht

Inhalte:

- Systematik und Problematik vom Projektgeschäft
- Finanzielle Auswirkungen von Ressourcenplanung
- Umgang mit Projektrisiken aus betriebswirtschaftlicher Sicht
- Vorkalkulation, Angebotserstellung und Erfolg im Projektgeschäft
- Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Abschreibung

Möglich dazu: Kundenspezifische Aufgabenstellungen, Themen und Kennzahlen

Methode: Unternehmensplanspiele bieten ein hohes Maß an Lerntransfer durch erlebte Erfahrungen, welche bei den TeilnehmerInnen eine hohe Bereitschaft zur konkreten Umsetzung in der Praxis bewirken

Zielgruppe: Alle MitarbeiterInnen, die im Projektgeschäft tätig sind und von finanziellen Entscheidungen betroffen sind.

SEMINAR

Zeitmanagement Live! NEU!

Alle MitarbeiterInnen und Mitarbeiter wenden tagtäglich Zeitmanagement-Instrumente an, viele von ihnen haben sich auch schon über verschiedene Formen Informationen dazu besorgt – aber funktioniert es auch im Alltag? Probieren Sie es mit Hilfe der Zeitmanagement-Simulation aus und bekommen Sie dazu noch viele wertvolle Tipps zum Thema!

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erproben klassische Zeitmanagement-Instrumente unter praxisorientierten Rahmenbedingungen innerhalb einer Simulation und erhalten viele direkt umsetzbare Tipps für den Berufsalltag.

Inhalte:

- Klassische Instrumente (Eisenhower Prinzip, ALPEN-Methode, ...)
- Persönliche Leistungskurve
- Umgang mit E-Mail & Co
- Unterstützung durch Tools (Outlook, OneNote, ...)
- Umgang mit Störungen
- Persönliche Motivatoren
- Umgang mit Stress

Methode: Praxisorientierte Simulation / Input mit Diskussion / Selbsttests

Zielgruppe: Alle Menschen, die ihr persönliches Zeitmanagement optimieren wollen.

SEMINAR

Verhandlungstechnik

Anderen treibt eine Verhandlungssituation vielleicht den Angstschweiß auf die Stirn. Sie freuen sich – endlich können Sie sich vom „Verhandlungsdurchschnitt“ abheben.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie bereiten Verhandlungen professionell vor, Sie erkennen Verhandlungsspielräume und nutzen sie. Sie beherrschen die Spielregeln in einer Verhandlung und setzen sich durch.

Inhalte:

- Verhandlungspositionen VOR der Verhandlung stärken
- Verhandlungsziele definieren
- Argumentation in der Verhandlung
- Kaufsignale erkennen
- Abschlusstechniken

Methode: Inputs / Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Einzelarbeiten / Praktische Verhandlungssituationen

Auf Wunsch: Videoanalyse

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, MitarbeiterInnen die in Verhandlungen bestehen müssen.

SEMINAR

Umgang mit Fehlzeiten

Sie haben weniger Fehlzeiten in Ihrem Führungsbereich – warum? Weil Sie wissen was motivational bedingte Fehlzeiten sind und Sie ihre Möglichkeiten wahrnehmen diese zu senken.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie gewinnen Klarheit im Umgang mit Fehlzeiten, Sie lernen Werkzeuge der Fehlzeitenminimierung kennen und wenden sie an - ohne arbeitsrechtliche Bestimmungen zu umgehen oder zu verletzen.

Inhalte:

- Entstehung von Fehlzeiten
- motivationale Fehlzeiten
- Fehlzeitenminimierende Instrumente
- Best practice Modelle

Methode: Inputs / Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Einzelarbeiten / Praxisfälle

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, ProjektleiterInnen, LeiterInnen und Mitglieder von Projektteams die fehlzeitenminimierend wirken wollen.

SEMINAR

Schlagfertigkeitstechniken

Andere erzählen von Situationen in denen sie gerne schlagfertig gewesen wären. Stunden später wäre die perfekte Antwort eingefallen. Sie lächeln und erinnern sich an die gelernten Techniken.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Egal ob Verbalangriff, unangebrachte nonverbale Geste oder Situationen die andere sprachlos machen würde. Sie erwägen welche Technik jetzt passen würde und kontern perfekt.

Inhalte:

- Anatomie der Schlagfertigkeit
- Basistechniken, die immer wirken
- Trigger, die immer passen
- 6 verschiedene Schlagfertigkeitstechniken

Methode: Inputs / Einzelaufgaben / Gruppenaufgaben
 Praktische Übungssequenzen / **auf Wunsch mit Videoanalyse**

Zielgruppe: Alle Menschen die niemals mehr sprachlos sein wollen.

SEMINAR

Präsentationstechniken

Führungskräfte wie MitarbeiterInnen stehen oft vor der Aufgabe Ideen, Strategien, Ziele, etc., wirksam und memorabel zu präsentieren – einfach? Klar – wenn man weiß worauf es ankommt!

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie präsentieren anders als andere. Sie wissen wie man Aufmerksamkeit schafft und erhält. Der Umgang mit Medien fällt Ihnen leicht und wird professionell eingesetzt ohne Ihre persönliche Wirkung zu übertönen.

Inhalte:

- Aufmerksamkeit schaffen
- Der richtige Einstieg zum richtigen Thema
- Powerpoint war gestern
- Wirkung erzielen
- Metaphern, Sprüche und Zitate
- Medienmix
- Interaktion mit dem Publikum
- Der Schlusseffekt

Methode: Inputs - Einzelaufgaben
 Praktische Übungssequenzen
 Videoanalyse - Vorher - Nachher
 Jeder Teilnehmer erhält eine DVD seiner Auftritte

Zielgruppe: Alle Menschen die wirksam und memorabel präsentieren wollen und genügend schlechte Präsentationen erlebt haben.

SEMINAR

Kreativitätstechniken & Problemlösung

Gute Ideen und nützliche, realisierbare Einfälle können einen ins Stocken geratenen Motor beflügeln. Ob alleine oder mit den MitarbeiterInnen gemeinsam – mit unseren Kreativitätstechniken bringen Sie ihn zum Laufen.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie wissen welche Technik zu Ihnen und zu Ihren MitarbeiterInnen passt. Sie setzen diese Techniken gezielt und ohne lange Vorbereitung treffsicher ein.

Inhalte:

- Welche Technik passt zu mir
- einfache Kreativitätstechniken
- komplexe Kreativitätstechniken
- Techniken mit Humor

Methode: Inputs - Einzelaufgaben
Planspiel - komplexe Probleme lösen
Einzelaufgaben - Gruppenaufgaben

Zielgruppe: UnternehmerInnen, Führungskräfte, ProjektleiterInnen, LeiterInnen und Mitglieder von Projektteams welche schöpferisch tätig sind.

SEMINAR

Moderationstechnik

Wer kennt sie nicht - die nicht enden wollenden Meetings? Das muss nicht sein! Eine professionelle Moderation zeichnet sich dadurch aus, dass sie das gesetzte Ziel in der gesetzten Zeit erreicht.

Darüber hinaus bewirkt gute Moderation, dass sich die Gesprächsteilnehmer für neue oder andere Sichtweisen öffnen und gemeinsames Handeln akzeptieren.

Ein(e) ModeratorIn arbeitet auf mehreren Ebenen: Prozess zur kooperativen Zielfindung, Gruppendynamischer Prozess und Reflexion eigener Lern- und Veränderungsprozesse.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie wenden die Techniken der professionellen Moderation an bringen Schwung in Meetings und vermeiden Langeweile.

Inhalte:

- Vorbereitung
- Agendagestaltung
- TeilnehmerInnenliste
- Norm - Meeting
- Problemmoderation
- Umgang mit Moderationsmaterialien
- Interventionstechniken in der Moderation

Methode: Inputs / Praxisübungen / Einzelarbeiten / Feedback
Auf Wunsch mit Videoanalyse

Zielgruppe: Alle Menschen die moderativ veranlagt sind und sich von anderen ModeratorInnen positiv abheben wollen.

SEMINAR

Mnemotechniken – ganzheitliches Gedächtnistraining

Möchten Sie sich auch gerne Namen merken können, bei Präsentationen frei und ohne Stichwortzettel agieren und sich grundsätzlich mehr merken können? Kein Problem – wenn man weiß wie Mnemotechniken funktionieren.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie merken sich mehr als andere, vergessen weniger und nutzen Ihre persönliche Merkfähigkeit entscheidend besser.

Inhalte:

- Kurz- und Langzeitgedächtnis
- Wann wir uns etwas merken
- Die Rolle der Emotionen beim Merken
- ausgewählte Mnemotechniken
- Ihr persönlicher GQ

Methode: Inputs - Einzelaufgaben, Planspiel
Einzelaufgaben - Gruppenaufgaben
Gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: Alle Menschen die sich mehr und besser Dinge merken wollen und ihren Gehirnmuskel nicht verkümmern lassen wollen.

SEMINAR

Rhetorik & persönliches Auftreten

Die Aufgabe einer Rede ist schnell herausgestellt: Sie dient dazu, ganz gleich, aus welchem Anlass diese gehalten wird, die Zuhörer von etwas zu überzeugen, im besten Falle zu begeistern – sei es für ein Produkt, für ein Statement oder für die eigene Person.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erkennen Ihre rhetorischen Stärken & Lernfelder, Sie nutzen Tricks der Rhetorik um sich gegenüber anderen positiv abzuheben. Sie wissen wie man mit Pannen umgeht.

Inhalte:

- Rhetorik - was zeichnet eine gute Rede aus
- „Figuren“ der Rhetorik, Aufbau und Struktur
- Schlusseffekte
- Zitate in eine Rede einbauen
- Arbeit mit Bildern und Vergleichen
- Umgang mit Pannen und Nervosität

Methode: Inputs / Praxisübungen / Einzelarbeiten / Feedback / Rollensimulationen

Zielgruppe: Inputs / Einzelarbeiten / Praktische Übungssequenzen
Videoanalyse - Vorher - Nachher
Jeder Teilnehmer erhält eine DVD seiner Auftritte

SEMINAR

Entscheidungstechniken

Wenn es um das Entscheiden geht, fühlen sich viele Führungskräfte unsicher. Vor allem dann, wenn die Fülle der Informationen und das Bauchgefühl im Widerspruch stehen. Hilfreich sind einfache Methoden, die Klarheit in den Informationsdschungel bringen. Wer zudem seiner Erfahrung traut und mögliche Folgen reflektiert, schafft sich Entscheidungssicherheit. Und vermeidet, in typische Entscheidungsfallen zu tappen.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie treffen Entscheidungen treffsicherer, Sie gewinnen Sicherheit beim Entscheiden und paaren Intuition und Faktisches.

Inhalte:

- Die unterschiedlichen Quellen der Entscheidung
- ausgewählte Entscheidungstechniken
- Entscheidungen kommunizieren
- Die Kraft der Intuition nutzen
- Fakten analysieren und bewerten

Methode: Inputs / Einzelaufgaben / Planspiel & Praxisübungen
Gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: Alle Menschen die gerne schneller und sicherer entscheiden wollen.

SEMINAR

BWL für Führungskräfte **NEU!**

Betriebswirtschaftliche und finanzielle Grundlagen sind in jeder Führungsposition von entscheidender Bedeutung, um auch innerhalb von Abteilungen sinnvolle Entscheidungen treffen zu können. Auch wenn die Controlling-Abteilung regelmäßig Daten aufbereitet und unterstützt, ein Grundverständnis der finanziellen Zusammenhänge im Unternehmen ist unerlässlich!

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Die TeilnehmerInnen können betriebswirtschaftliche Begriffe einordnen und mit den jeweiligen Informationen zielorientiert umgehen. Durch ein erhöhtes Kosten- und Gewinnbewusstsein werden Entscheidungen auch aus finanzieller Sicht besser getroffen.

Inhalte:

Grundbegriffe und Grundgrößen:

- Umsatz, Deckungsbeitrag ■ Betriebsergebnis, Gewinn
- Gewinn vs. Liquidität und Finanzplanung
- Aufbau der zentralen Rechenwerke: Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung

Kostenbegriffe und Kostenarten:

- Fixe und variable Kosten
- Einzel- und Gemeinkosten, Vollkosten und Teilkostenrechnung
- Break Even Analyse ■ Deckungsspanne - zusätzliche Fixkosten
- Grundlagen der Kalkulation und Preisfindung

Kennzahlen und Aussage von Kennzahlen:

- Rentabilität: Umsatzrentabilität, Eigenkapitalrentabilität
- Umschlagshäufigkeit, Working Capital,
- Kostenanteil in Prozent (z.B. Personalkosten, Marketing,...)

Methode: Input mit Diskussion / Gruppenarbeiten / Einzelarbeiten / Fallstudien

Zielgruppe: Alle Personen, die finanzielle Informationen in ihrer täglichen Arbeit verwenden

SEMINAR

Management Live! **NEU!**

Management live! ist ein wettbewerbsorientiertes haptisches Planspiel zur erlebnisorientierten Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen und unternehmerischem Denken. In diesem Planspiel konkurrieren 4 Unternehmen auf einem gemeinsamen Markt. Jeweils 4 Personen schlüpfen in die Rolle des Management-Teams eines dieser Unternehmen mit dem Ziel, dieses zum Erfolg zu führen. Dazu beobachten Sie die Marktentwicklung und das Verhalten der Wettbewerber und treffen die erforderlichen Entscheidungen. Management live! veranschaulicht ein Unternehmen in seiner Gesamtheit und die TeilnehmerInnen werden auf eine sehr transparente Art und Weise in das Thema Betriebswirtschaft eingeführt - und das praktisch begreifbar.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Die TeilnehmerInnen lernen vernetztes unternehmerisches Denken, verstehen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und erleben unternehmerische Entscheidungen und deren Auswirkung. Sie erarbeiten Stellhebel im Unternehmen und deren Einfluss auf das Ergebnis und erkennen Ansatzpunkte für Optimierungen und den eigenen persönlichen Beitrag. Auf diese Art entwickeln Sie ein Gespür für das eigene tägliche Geschäft.

Inhalte:

- Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Abschreibungen
- Renditekennzahlen wie Gesamt- (ROI), Umsatz- (ROS) u. Eigenkapitalrendite (ROE)
- Cash Flow und Liquidität, Working Capital
- Strategische und operative Planung
- Kalkulation und Preisentscheidung
- Deckungsbeitragsrechnung

Möglich dazu: Kundenspezifische Aufgabenstellungen, Themen und Kennzahlen

Methode: Unternehmensplanspiele bieten ein hohes Maß an Lerntransfer durch erlebte Erfahrungen, welche bei den TeilnehmerInnen eine hohe Bereitschaft zur konkreten Umsetzung in der Praxis bewirken

Zielgruppe: Alle MitarbeiterInnen, die finanzielles Verständnis für ihre tägliche Arbeit brauchen.

SEMINAR

Mimikresonanz® - Basic **NEU!**

In diesem 2-tägigen Mimikresonanz Basic Training erlernen Sie die sieben Basisemotionen gezielt bei Ihren Gesprächspartnern zu erkennen und Sie entwickeln und stärken Ihre Fähigkeit, Mikroexpressionen zu sehen und zu deuten. Unter Mikroexpressionen versteht man äußerst schnelle mimische Bewegungen (40 - 500 ms), die unwillentlich auftreten.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Durch eine Vielzahl von Übungen im Training erhöhen Sie Ihre Treffsicherheit im Erkennen und Deuten der Mimik und erlernen und trainieren auch, wie Sie mit diesen Signalen umgehen und sie für Ihren Gesprächserfolg nutzen können.

Inhalte:

- Stand der Mimikforschung
- Was die Mimik uns verrät
- Pre- und Post-Test: Gefühle erkennen
- Erkennungsmerkmale der 7 Basisemotionen
- Mikroexpressionen erkennen
- Prozessorientiertes Nutzen von emotionalen Signalen
- Nutzen der mimischen Signale für eine beziehungsfördernde Kommunikation

SEMINAR

Mimikresonanz® - Professional **NEU!**

Sie können am Professional-Training teilnehmen, wenn Sie das Mimikresonanz® - Basic-Training bereits absolviert haben.

Ziel des 2-tägigen Mimikresonanz® - Professional-Training ist es, auch kleinste mimische Signale (subtile Expressionen) zu erkennen und richtig zu deuten. Die subtilen Expressionen können langsamer aber auch genauso schnell sein wie Mikroexpressionen. Der Vorteil ist, dass sie auch bei schwächerer Gefühlsintensität auftreten.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: In diesem Training verfeinern Sie nicht nur Ihre Fähigkeiten die Mimik richtig zu deuten, Sie erweitern auch Ihre Wahrnehmung auf den Bereich der emotionalen Signale in Stimme und Körpersprache.

Darüber hinaus trainieren Sie vertiefend und erweiternd den angemessenen und zielführenden Umgang mit mimischen Signalen.

Ein weiterer Schwerpunkt ist auch das bewusste Darstellen der sieben Basisemotionen in der eigenen Mimik, um so die Beweglichkeit der Gesichtsmuskeln zu erhöhen. Dies fördert die intuitive Empathie.

Inhalte:

- Subtile Expressionen erkennen
- Angemessener und zielführender Umgang mit mimischen Signalen
- Emotionen in Stimme und Körpersprache
- Empathie - "Muskeltraining"
- Darstellen der 7 Basisemotionen
- Interpretation der erkannten mimischen Signale
- Embleme, Adaptoren und Illustratoren als weitere körpersprachliche Ergänzung

SEMINAR

Mimikresonanz® - Expert **NEU!****Voraussetzung: Basic- und Professional-Training**

Ziel des 2-tägigen Mimikresonanz-Expert-Trainings ist es, Ihnen wissenschaftlich fundierte Werkzeuge in die Hand zu geben, mit denen Sie wirksam Ihren emotionalen Zustand managen können, wie z.B. eine Emotions-Selbstcoaching-Technik und die Herzkohärenz-Methode.

Gleichzeitig verbessern Sie dadurch Ihre Fähigkeit, Mikroexpressionen zu erkennen.

Darüber hinaus geht es darum, Ihre Wahrnehmung für Blended Emotions (Mischemotionen) und die Emotionen Interesse, Verlegenheit, Scham und Schuld zu schärfen. Anhand praktischer Übungen vertiefen und festigen wir außerdem das Wissen aus dem Basic- und Professional-Training.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr**Inhalte:**

- Was ist emotionales Gleichgewicht?
- Wissenschaftliche Hintergründe
- Das limbische System - unser Emotionszentrum
- Herzratenvariabilität (HRV)
- Herzkohärenz
- Der Myostatiktest (Muskeltest) als Stressindikator
- Praktisches Biofeedback-Training (PC-/Mac-gestützt)
- Emotions-Selbstcoaching: Blockaden und Stress lösen
- Emotional leistungssicher in schwierigen Gesprächen
- Blended Emotions (Mischemotionen)
- Erkennungsmerkmale von Interesse, Verlegenheit, Scham, Schuld

Die Inhalte der Seminare werden mittels Videoanalysen und Bildbeispielen erläutert und vertieft.

SEMINAR

Mimikresonanz® - Profiler **NEU!****Voraussetzung: Basic- und Professional-Training**

Das Wissen über die verschiedenen Grundaprägungen der Persönlichkeit und eine richtige Einschätzung des Gegenübers kann uns helfen, schneller eine gute Atmosphäre zu schaffen und im Gespräch zielgerichtet vorzugehen.

Dem Pflegenden erleichtert es zum Beispiel den Blick für blinde Flecken und mögliche Themen des Pflegebedürftigen, die Einrichtungsleitung erkennt im Gespräch Wünsche und Motive ihres Gegenübers und kann entsprechend reagieren. Und die Führungskraft unterstützt es dabei, typpgerecht, also der Persönlichkeit entsprechend, zu führen und so das Potential der Mitarbeiter optimal zu fördern.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr**Inhalte:**

- Die doppelte Filterfunktion von Persönlichkeit und Kultur
- Soziale Darstellungsregeln (Facial Display Rules)
- Die vier Grundtypen der Persönlichkeit
- Wie Mimik Persönlichkeit offenbart
- Was die Sprachstruktur über die Persönlichkeit verrät
- Überzeugende Sprachmuster typpgerecht präsentieren

SEMINAR

Mimik – Spezialseminar **NEU!**

Lügen und Täuschungsversuche erkennen

Für Sie als Führungskraft & Entscheidungsträger ist es wichtig, Täuschungsmanöver und Manipulationsversuche frühzeitig zu erkennen und souverän mit diesen umzugehen! Denn unerkannte Lügen, Täuschungen und Unwahrheiten können Ihnen schwerwiegende Probleme bereiten.

In diesem Seminar werden Sie Ihre bewusste Wahrnehmung für körpersprachliche „Hotspots“ als Anzeichen für mögliche Täuschungs- oder Manipulationsversuche schärfen.

Denn - im Gegensatz zum gesprochenen Wort - lügt die Körpersprache nie! Weiters trainieren Sie mittels einfacher aber effektiver Fragetechniken, den gesprochenen Inhalt und Ihren Gesprächspartner gezielt auf seine Glaubhaftigkeit überprüfen.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Mit diesem Training können Sie Ihre Trefferquote beim „Erkennen von Lügen“ deutlich erhöhen!

Sie werden Ihre eigene Wahrnehmung für die körpersprachlichen Signale Ihres Gegenübers schärfen, Lügensignale erkennen und sich hierdurch gegen Täuschung und Manipulation noch besser schützen.

Inhalte:

- Stärkung Ihrer Verhandlungsposition
- Die 3 Lügenemotionen als Verhandlungsführer bzw. Führungskraft
- Mimikscouting im Bewerbungsgespräch
- Auswahl nicht vertrauenswürdiger Kooperations- bzw. Geschäftspartner
- Stellenfehlbesetzung
- Fehlinterpretation von Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten
- Erkennen der wahren Schmerzgrenze Ihres Gegenübers in Preis-, Lohn- oder Gehaltsverhandlungen

SEMINAR

Verhandlungsführung **NEU!**

Mimikresonanz in der Verhandlungsführung

In fast allen Unternehmensbereichen ist erfolgreiche Verhandlungsführung zu einer Kernkompetenz für Führungskräfte und Manager geworden. Sie verhandeln mit Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kunden und Dienstleistern. Mal geht es um Visionen, mal um Ziele, Verträge, Leistungen oder Konditionen. Verhandler, die mit der Mimikresonanz-Methode arbeiten, kommen schneller zum Ziel weil ihr Blick für die versteckten Botschaften in der Mimik des Gegenübers geschärft ist.

Auch wenn wir schweigen, spricht unser Körper.

Je besser Sie das „normale“ Verhalten des Gesprächspartners kennen, desto einfacher können Sie Widersprüche und Veränderungen entlarven. In der Terminologie der Verhandlung spricht man von der sogenannten „Baseline“, die Art und Weise, wie sich eine Person in einer stressfreien Situation verhält.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Inhalte:

- Verhandlungsvorbereitung
- Hoch- und Tiefstatus in der Verhandlung
- Mimische Signale zu Verhandlungsbeginn
- Profiling Ihrer Verhandlungspartner
- Provokation von Signalen
- Erkennen von Täuschungen
- Stressanzeichen

SEMINAR

Emotionen sehen – **NEU!** Menschen verstehen

Mimikscouting und Interventionstechniken für Pädagogen,
Therapeuten und Mediatoren

Studien dazu sprechen eine eindeutige Sprache. Ob im Coaching, der Psychotherapie, in der Mediation: Je besser ein Mensch die Gefühle seiner Gesprächspartner erkennt, desto besser sind die Ergebnisse und die Beziehungsqualität. In der Therapie beispielsweise bedeutet das konkret schnellere und nachhaltigere Ergebnisse, in der Mediation raschere Konfliktklärung und Erkennung der Handlungsmotive.

Die Gefühle anderer Menschen „richtig zu lesen“, gibt Ihnen nicht nur Einblicke in den emotionalen Zustand Ihres Gegenübers, sondern auch in die Motive, Wünsche und Absichten einer Person.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Inhalte:

- Die persönliche Decodierungskompetenz
 - Mimikscouting
 - Die wichtigsten Action-Units
 - Emotionale Hotspots
 - Mimikscouting & Interventionstechniken
 - Schulung der Wahrnehmungsfähigkeit
-



SEMINAR

Umgang mit Konflikten

Konflikte sind unser ständiger Lebensbegleiter. Konflikte lassen sich nicht verhindern – entscheidend ist der Umgang damit. Unter Konfliktmanagement verstehen wir alle Maßnahmen die im Konfliktfall eine Eskalation, Ausweitung oder Verhärtung verhindern.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie lernen wie man mit Konflikten konstruktiv umgeht. Sie erkennen wann es möglich ist einen Konflikt zu regeln und wann nicht. Sie wissen wie man aktiv Eskalation verhindert und beherrschen die Grundregeln der Konfliktvermittlung.

Inhalte:

- Was ist ein Konflikt
- Was ist Konfliktregelung
- Interventionstechniken
- Konfliktanalyse
- Kommunikation im Konflikt
- Voraussetzungen bei der Konfliktregelung

Methode: Inputs / Einzelarbeiten / Praktische Übungssequenzen
 Bearbeitung eingebrachter Fälle / Gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: Alle Menschen die konstruktiv mit Konflikten umgehen wollen.

SEMINAR

Umgang mit Mobbing & sexueller Belästigung

Einschlägige Publikationen & Rückmeldungen von MitarbeiterInnen zeigen, die Tabuthemen Mobbing und sexuelle Belästigung sind im Vormarsch. Nur durch entschiedenes, klares Vorgehen der Beteiligten kann dies unterbunden werden.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie wissen wie man sich als Führungskraft oder als Mobbingopfer verhält. Sie können Mobbing erkennen und wissen was man dagegen tun kann. Sie können mit dem Thema „sexuelle Belästigung“ professionell umgehen.

Inhalte:

- Was ist Mobbing
- Was ist sexuelle Belästigung?
- Rechte & Pflichten des Arbeitgebers
- Verhalten als Führungskraft im Mobbingfall
- Verhalten als Mobbingopfer
- Möglichkeiten der Regelung

Methode: Inputs / Einzelaufgaben / Planspiel & Praxisübungen
 Kommunikative Übungen

Zielgruppe: Führungskräfte & MitarbeiterInnen die treffsicher mit dem Thema umgehen wollen.

SEMINAR

Präventives Konfliktmanagement

Wie die gerichtliche Praxis zeigt, werden viele unternehmensinterne Konflikte vor den Gerichten zwar verglichen, aber nicht wirklich gelöst, wie dies bei einer Mediation der Fall ist.

Mit dem mediativen Ansatz kann zudem ein guter Einstieg in ein präventives Konfliktmanagement gefunden werden. Ein positiver Umgang mit Konflikten unter Beachtung der Bedürfnisse aller Beteiligten wirkt sich auf Kollegen, Mitarbeiterteams, die Mitarbeiterführung und die Unternehmensstruktur insgesamt positiv aus.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erkennen Konfliktpotentiale und regeln diese bevor daraus ein Konflikt (mit all seinen Schattenseiten) entsteht.

Inhalte:

- Was ist ein Konflikt
- Was ist Konfliktregelung
- Wie erkennt man Konfliktpotentiale
- Wie spricht man Störungen an
- Wie können Regelungen als präventives Werkzeug angewendet werden

Methode: Inputs / Einzelarbeiten / Praktische Übungssequenzen
 Bearbeitung eingebrachter Fälle / Gezielte Übungen zum Experimentieren

Zielgruppe: Alle Menschen die konstruktiv mit Konflikten umgehen wollen.

SEMINAR

Mediation für Führungskräfte

Mediation (lat. „Vermittlung“) ist ein strukturiertes freiwilliges Verfahren zur konstruktiven Beilegung oder Vermeidung eines Konfliktes.

Die Konfliktparteien wollen mit Unterstützung einer dritten allparteilichen Person (dem Mediator bzw. der Mediatorin) zu einer gemeinsamen Vereinbarung gelangen, die ihren Bedürfnissen und Interessen entspricht. Der Mediator trifft dabei keine eigenen Entscheidungen bezüglich des Konflikts, sondern ist lediglich für das Verfahren verantwortlich.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erlernen die Grundwerkzeuge der Mediation und können diese anwenden. Sie agieren im Konfliktfall professionell und tapen nicht in die Entscheidungsfalle.

Inhalte:

- Was ist ein Konflikt
- Kennzeichen von Konflikten
- Regelungsmöglichkeiten
- Die Rolle des Mediator/der Mediatorin
- Phasen der Mediation
- Interventionstechniken der Mediation

Methode: Inputs / Einzelaufgaben / Praxisfälle / Gruppenarbeiten
 Kommunikationsübungen

Zielgruppe: Führungskräfte die professioneller im Konfliktfall agieren wollen

SEMINAR

Beschwerdemanagement

Für die Kundenbindung und Kundentreue ist ein effektives Beschwerdemanagement von zentraler Bedeutung. Unzufriedene Kunden tragen ihre negative Botschaft bis zu 20-mal weiter. Dagegen kaufen 80% der Kunden deren Reklamationen gelöst werden wieder bei Ihnen.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erfahren, wie Sie

- souverän und sicher Reklamationsgespräche erfolgreich führen
- die Kunden besser einschätzen können
- optimale Lösungen für Kunden und Ihr eigenes Unternehmen anbieten
- die typischen Fallstricke umgehen

Inhalte:

- Umgang mit eskalierten Situationen
- Kundenzufriedenheit was ist das? Umgang mit schwierigen Kunden
- Deeskalationstechniken
- Kundentypologie
- Musts and Don'ts des Beschwerdemanagements

Methode: Praktische Übungen / Praxisfälle / Gezielte Übungen zum Ausprobieren / Transfer in den Alltag um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu unterstützen

Zielgruppe: Vertriebspersonal im Außen- und Innendienst mit unmittelbarem Kundenkontakt und Umsatzverantwortung.

SEMINAR

Angewandte Verkaufspsychologie

Haben Sie gewusst, dass der Großteil unserer Kaufentscheidungen nicht rational sondern unbewusst gefällt werden. Oder haben Sie gewusst, dass man diese Entscheidungsmechanismen aktiv nutzen kann – Nein? Genau dafür gibt es unser Seminar zum Thema.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erkennen das Bedürfnis hinter dem Bedarf. Sie erkennen welchen Kundentypen Sie vor sich haben und passen Ihr Verhalten und Ihre Kommunikation zielsicher an. Sie haben einen entscheidenden Vorteil im Verkaufsgespräch.

Inhalte:

- Unser Entscheidungssystem
- Die großen 3 in unserem Kopf
- Limbische Rhetorik
- Verkaufssampeln auf grün stellen
- Kaufsignale erkennen
- Kundentypologie

Methode: Praktische Übungen / Praxisfälle / Gezielte Übungen zum Ausprobieren, Transfer in den Alltag, um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu unterstützen

Zielgruppe: Vertriebspersonal im Außen- und Innendienst mit unmittelbarem Kundenkontakt und Umsatzverantwortung.

SEMINAR

Verkaufsdialektik & Rhetorik

Exzellente VertriebsmitarbeiterInnen bestechen vor allem durch eine überragende Eigenschaft: durch ihre Art im Verkaufsgespräch zu kommunizieren und verkaufsfördernde Emotionen im Kunden zu wecken.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die bewährten Techniken des Verkaufsgesprächs ebenso kennen wie ganz überraschende neue Ansätze
- Sie lernen die Macht der Frage im Verkauf kennen
- Sie erfahren, was „den Kunden führen“ bedeutet
- Sie erlernen den Umgang mit rhetorischen Fallen und Stolpersteinen
- Sie wenden die wirksamsten Techniken der Schlagfertigkeit an
- Sie gewinnen Souveränität im Kundenkontakt

Inhalte:

- Argumente richtig aufbauen und einsetzen
- Zielfragen statt Argumentedauerfeuer
- Bilder mit der Sprache zeichnen
- Einwände annehmen, bearbeiten und erfolgreich entkräften
- DIE Abschlussfrage stellen
- NEIN als Aufforderung kennenlernen

Methode: Praktische Übungen / Praxisfälle / Gezielte Übungen zum Ausprobieren, Transfer in den Alltag, um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu unterstützen

Zielgruppe: VerkäuferInnen mit und ohne Erfahrung, geeignet auch und besonders für Führungskräfte im Verkauf und für Key-AccounterInnen.

SEMINAR

Verkaufstraining - Basic

Sie lernen in diesem eintägigen Basis Verkaufstraining auf unterschiedliche Reaktionen Ihrer Kunden richtig zu reagieren und Ihr Verkaufsgespräch bedarfsorientiert und proaktiv zu gestalten.

Das Basis Verkaufstraining ist sehr praxisorientiert und erfordert die aktive Mitarbeit der Teilnehmer. In Impulsvorträgen, Umsetzungsübungen und Gesprächssimulationen werden die Lerninhalte anschaulich vermittelt und direkt angewendet.

Diverse Checklisten, Arbeitsblätter und ein detailliertes Fotoprotokoll sorgen für einen nachhaltigen Trainingserfolg.

Dauer: 3 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie erhalten einen detaillierten Überblick und tiefe Einblicke in alle für den erfolgreichen Verkauf relevanten Themenbereiche. Sie erkennen und bearbeiten Ihre persönlichen Lernfelder. Sie erlernen und verinnerlichen die modernsten, wirksamsten Kommunikationstechniken im Verkauf. Sie planen Ihre Verkaufsaktivitäten effizient und führen sie erfolgreich durch.

Inhalte:

- Sales - Grundlagen
- Wissen wie der Kunde tickt
- Vorbereitung
- Ihr persönlicher Auftritt
- Kaufprozess
- Fragearten
- Abschlusstechniken
- Einwandbehandlung

Methode: Praktische Übungen / Praxisfälle / Gezielte Übungen zum Ausprobieren, Transfer in den Alltag, um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu unterstützen

Zielgruppe: Anfänger ebenso wie fortgeschrittene VerkäuferInnen.

SEMINAR

Verhandlungstechnik im Verkauf – Umgang mit Widerständen & Einwänden

Eine alte Verkäuferweisheit: Verkaufen fängt dort an,
wo der Kunde NEIN sagt!

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen:

Sie lernen den Umgang mit Widerständen im Verkauf.
Sie erfahren, was dahinter steckt.
Sie lernen die Macht der Bedürfnisse und der Emotionen kennen.
Sie erfahren, Sie dem Kunden/der Kundin über seine/ihre Widerstände

Inhalte:

- Bedürfnisse wahrnehmen und zirkulär erfragen
- Emotionen erkennen und lenken
- Deeskalation durch Fragetechniken
- Einwände annehmen, bearbeiten und erfolgreich entkräften
- NEIN als Aufforderung kennenlernen

Methode: Praktische Übungen / Praxisfälle / Gezielte Übungen zum Ausprobieren, Transfer in den Alltag, um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu unterstützen

Zielgruppe: VertriebsmitarbeiterInnen aller Ebenen.

SEMINAR

Telefon- und Zusatzverkauf

Vergessen Sie Ihre Angst vor dem aktiven Telefonieren! In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Telefonverkaufsgespräche (Outbound) erfolgreich führen! Ihr Vorteil: Keine Frontalberieselung sondern intensives Training an den Praxisbeispielen der TN.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen: Sie agieren professionell am Telefon und erreichen durch das Anwenden erlernter Techniken einen höheren Verkaufserfolg.

Inhalte: Die Interessen des Kunden ermitteln

- Durch Fragen und Zuhören die Motive des Kunden erkennen
- Produkte und Dienstleistungen ins rechte Licht rücken
- Kundennutzen-orientierte Argumentation
- Ihre Produkte/Dienstleistungen als Lösung der Kundenerwartung richtig vermitteln
- Einwände und Vorwände erfolgreich beantworten
- Der Erfolg hängt von Ihrer Einstellung ab
- Mittel und Wege, psychologisch richtig zu reagieren

Methode: Inputs, Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Reflexionseinheiten
Erstellung eines Umsetzungskatalogs

Zielgruppe: Alle VertriebsmitarbeiterInnen.

SEMINAR

Teamentwicklung

Nur wer seine eigenen Stärken und Lernfelder und die seiner Mitarbeiter kennt, kann gemeinsam alle Ressourcen nutzen, die ein erfolgreiches Arbeiten im Team erst ermöglichen.

Das persönliche Verhalten und die Identifikation jedes Teammitglieds mit den gemeinsamen Zielen sind letztendlich die entscheidenden Faktoren, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Unsere TEAM-Entwicklungseminare stehen ganz im Zeichen der Verbesserung der internen Zusammenarbeit.

Dabei geht es nicht darum, auf der „Harmoniewelle“ zu reiten, sondern die konkreten Lernfelder des Teams zu erkennen und zu bearbeiten.

Dauer: 3 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen:

Bestehende Teams entwickeln sich nachhaltig weiter und optimieren die Zusammenarbeit.

Inhalte:

- Was ein Team wirklich ausmacht
- Was im Team verbessert werden muss
- Wie mit Konflikten umgegangen werden kann
- Wie Reibungsverluste entstehen
- Forcierung des emotionalen Zusammenhaltes
- Verbesserung des Vertrauensverhältnisses

Methode: Praktische Übungen / Praxisfälle / Gezielte Übungen zum Ausprobieren, Transfer in den Alltag, um eine nachhaltige Verhaltensänderung zu unterstützen

Zielgruppe: Bestehende Teams

SEMINAR

Teamcoaching

Das Ziel eines Teamcoachings ist immer auf ein gemeinsames Ziel ausgerichtet. Es orientiert sich nicht an der Selbstverwirklichung einzelner Teilnehmer und es strebt nicht die totale Harmonisierung der Beziehung untereinander an.

Dauer: nach Bedarf - auch stundenweise

Ihr Nutzen: Das Team richtet sich am gemeinsamen Ziel aus, erörtert Störungen und entwickelt gemeinsam Gegenmaßnahmen.

Inhalte: Nach Bedarf

Methode: Inputs / Gruppenarbeiten / Praxisübungen / Reflexionseinheiten
Erstellung eines Umsetzungskatalogs

Zielgruppe: Bestehende Teams & Arbeitsgruppen

SEMINAR

Mentaltraining

Jede Handlung die wir setzen wird von unseren Gedanken begleitet und gesteuert – ob Sie das wollen oder nicht. Unsere Denkweisen, Vorurteile und Vorstellungsmuster sind elementar dafür verantwortlich ob wir gewinnen oder verlieren, aufgeben oder durchhalten oder ob wir uns der Herausforderung stellen oder die Schuld anderen „Umständen“ zuschreiben.

Dauer: 2 Tage von 09:00 - 17:00 Uhr

Ihr Nutzen:

Durch mentales Training lernen Sie Ihre Gedanken, Muster und Einstellungen kennen, zu analysieren und steuern. Und das ganz **ohne esoterische Folklore** - von der wir uns ganz gezielt distanzieren. Mentaltraining ist heutzutage aus dem Spitzensport und dem Top-Management nicht mehr wegzudenken - erfordert doch unsere Zeit immer mehr TOP-Leistungen in verschiedensten Lebenssituationen. Genau das kann erlernt, trainiert und in den Alltag leicht übernommen werden.

Inhalte:

- Mentaltraining - was ist das?
- Abgrenzung zur Esoterik
- Grundtechniken des Mentaltrainings
- Mentaltraining und Entspannungstechniken
- Affirmationen und Glaubenssätze
- Konzentrationstechniken
- Kampf dem inneren Schweinehund
- mentale Stärke aufbauen

Methode: Inputs / Einzelarbeiten / Gruppenarbeiten / Reflexionseinheiten / Zeit und Raum zum Ausprobieren der vorgestellten Techniken

SEMINAR

ONE to ONE Training

Vieles lernt man besser unter 4 Augen:
schneller intensiver und nachhaltiger!

Dauer: nach Vereinbarung

Die Vorteile eines ONE to ONE Trainings liegen auf der Hand

- Spezialisierung auf das jeweilige Aufgabengebiet des Teilnehmers/der Teilnehmerin
- Reflexion der eigenen Situation im geschützten Rahmen
- Anbieten individuell passender Führungswerkzeuge
- Fokussierung auf die individuelle Problemlandschaft des Teilnehmers
- „Geschützter“ und gefahrloser Rahmen zum Ausprobieren neu erlernter Führungstools
- Die vertrauensvolle Atmosphäre

Institut für Führung GmbH

Hahngasse 18
A-2763 Muggendorf
www.ifue.at, office@ifue.at
Tel & Fax: +43-2632-73771
Mobil: +43(0)676-49 94 200

Firmenbuch Nr.: FN293495k
UID: ATU 63491046
Gerichtstand: Wr. Neustadt



”
**Wir sind erfrischend
anders**