

## **Angebote zu Führung und Kommunikation**

### **Fördern Sie Ihr Potential**

#### **Mitarbeitende führen – die tägliche Herausforderung**

Je fundierter die Grundvoraussetzungen in den Bereichen Führung und Kommunikation sind, umso professioneller und effizienter erbringt ein Team zusammen mit seinem Vorgesetzten die geforderten Leistungen. Das Übernehmen von Führungsverantwortung stellt einen Mitarbeitenden vor neue, komplexe Anforderungen. Wünschen Sie mehr Sozial- und Führungskompetenz? Eine Kommunikation, die auf alle Seiten funktioniert? Einen Erfahrungsaustausch und partnerschaftliches Lernen mit bereichsübergreifenden Kollegen? Die teilnehmenden Vorgesetzten erweitern und festigen ihr persönliches Rüstzeug als vorbildhafte Führungspersönlichkeit unter Anleitung der erfahrenen Seminarleiterin und Führungsperson.

#### **Ihr Nutzen**

Die Teilnehmenden befassen sich mit einfachen und rasch anwendbaren Führungsmodellen und Tools, um Sicherheit in der Führung zu erlangen. Sie setzen sich mit ihrem Selbstmanagement auseinander und steigern die persönlichen Ressourcen. Sie reflektieren ihren Führungsstil und setzen ihn gewinnbringend ein. Ihr Team entwickeln sie so, dass sie mit ihren Mitarbeitenden unter Berücksichtigung der Spannungsfelder die Ziele optimal erreichen. Die Teilnehmenden trainieren anhand praktischer Beispiele sicheres Auftreten und Kommunizieren. Sie wissen, wie sie mit schwierigen Situationen umgehen und Konflikte lösen können.

#### **Zielgruppe**

Management und Mitarbeitende, die vor dem Einstieg in eine Führungsposition stehen oder bereits eine solche Funktion innehaben und ihr Führungsverhalten überprüfen bzw. optimieren möchten.

## **Führen im Kultur- und Generationenmix**

Die Generationsunterschiede im Arbeitsleben stellen Sie vor enorme Herausforderungen. Mitarbeitende werden älter und vielfältiger und stehen einer jungen Internetgeneration gegenüber. Allenfalls sind Sie als Vorgesetzter nicht zwingend der Ältere. Es liegt in Ihrer Verantwortung, dass die Gräben verschiedener Herkunft, Kultur und unterschiedlicher Gesundheit überwunden werden. Zugleich sind Sie aufgefordert, Bestleistungen mit Ihrem Team zu erzielen. Adressatengerechtes Führen ist ein wirksamer Faktor, um die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden zu verbessern. Damit können Sie Mitarbeitende aus unterschiedlichen Generationen und Kulturen ihren Kompetenzen entsprechend einsetzen und dabei den unterschiedlichsten Bedürfnissen und Anforderungen gerecht werden.

### **Ihr Nutzen**

In diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Hintergrund- und Praxiswissen zur erfolgreichen Führung im Generationen- und Kultur-Mix. Mit Klarheit führen Sie „sicher“ durch die unterschiedlichen Ansprüche. Sie werden handlungsfähiger und wirksamer. Dem Erfahrungsaustausch wird ein gebührender Stellenwert eingeräumt. Mit den passenden Strategien integrieren Sie konstruktiv unterschiedliche Altersgruppen mit eigenen Bedürfnissen. Sie nutzen die Unterschiede im Team produktiv, sodass sich dessen Potenzial entfaltet und zum Gewinn für alle wird.

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, die trotz hoher Arbeitsauslastung ihr Führungsverhalten im Rahmen der Generations- und Kulturunterschiede reflektieren und auffrischen wollen, um ihre Ergebnisse zu steigern.

## **Change-Management durchführen**

Sie wollen auf Veränderungen in Ihrer Organisation und der Wirtschaft vorbereitet sein. Allfällige Umstrukturierungen in Ihrem Unternehmen erfordern einen intensiven Bewusstseins- und Kulturprozess bei allen Beteiligten. Innere und äussere Widerstände wirken blockierend auf die Leistung und die zu erreichenden Ziele. Visionen und Strategien werden nur dann effizient umgesetzt, wenn sie von allen Mitarbeitenden verstanden und getragen werden.

### **Ihr Nutzen**

Ein Workshop mit einem gemeinsamen Lernprozess für Ihre Organisation und das Management bewirkt, dass sich alle intensiv mit dem Wandel und der Unternehmenskultur auseinandersetzen. Die Beteiligten erwerben dabei Kenntnisse, um ihre Ressourcen bei Veränderungen gezielt einzusetzen und in Krisensituationen vermehrt Eigenverantwortung zu übernehmen. Kommunikation und Zusammenarbeit werden deutlich verbessert. Das Verständnis und die Toleranz für Veränderungen und die Bereitschaft zur zukünftigen Mitarbeit nehmen zu.

### **Zielgruppe**

Das Management, welches sich mit Veränderungen im Unternehmen befassen muss und sich mit den damit verbundenen Chancen auseinandersetzen will.

## **Veränderungen kommunizieren**

Informieren über Veränderung, ob auf betrieblicher oder persönlicher Ebene, führt immer wieder zu Frustrationen. Nicht was die Verantwortlichen gesagt haben, sondern wie sie es gesagt haben, ist oftmals für die Betroffenen sehr verletzend. Das soll nicht sein. In diesem Training sind sich die Teilnehmenden der Macht der Kommunikation im Team und Unternehmen bewusst und wissen, wie sie damit lösungsorientiert kommunizieren können. Sie achten besonders auf ihre Haltung und Wirkung nach innen und aussen.

### **Ihr Nutzen**

Die Teilnehmenden sind sich der grossen Bedeutung der Kommunikation in Zeiten von Veränderungen bewusst und in der Lage, Gespräche lösungsorientiert zu führen, denn sie nehmen ihre Gesprächspartner sensibilisierter wahr. Sie wenden die wichtigsten Gesprächsformen und -techniken an und können diese wertschätzend rüber und verständlich einbringen. Durch offene und wirksame Gespräche schaffen die Gesprächsführenden mehr Vertrauen und Glaubwürdigkeit in ihren Beziehungen. Veränderungen werden wesentlich besser akzeptiert und angegangen.

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, Projektleitende und weitere Verantwortliche, die bereit sind, ihre Kommunikationskompetenzen zu erweitern und zu trainieren.

## **Das Qualifikationsgespräch**

Ausgehend von Ihrer geschäftlichen Situation beraten wir Sie bei der Erarbeitung oder Weiterentwicklung eines Standard-Instrumentariums für die Abwicklung eines für beide Seiten gewinnbringenden Qualifikationsgesprächs. Ihre Mitarbeitenden werden in der Vorbereitung, Durchführung, Zielformulierung und Auswertung des Mitarbeiter- und Vorgesetztengesprächs geschult und auf mögliche Konfliktpotentiale sensibilisiert. Vertiefungen und Schwerpunkte ergeben sich aus Ihren Bedürfnissen.

### **Ihr Nutzen**

Sie möchten als Unternehmen ein zweckmässiges Führungsinstrument zur Förderung der Mitarbeitenden und ihrer Vorgesetzten einführen, ausbauen oder festigen. Sie erweitern Ihr Können und Wissen über Möglichkeiten und Grenzen des Mitarbeiter- und Vorgesetztengesprächs, um zu partnerschaftlichen, konkreten und konstruktiven Gesprächsresultaten zu finden. Mit einem massgeschneiderten Training für das Management und die Mitarbeitenden erwerben die Teilnehmenden die notwendigen Schlüsselqualifikationen. Die Gesprächsverantwortlichen sind besser in der Lage, die gemeinsamen Leistungs- und Verhaltensziele zu formulieren und zu erreichen.

### **Zielgruppe**

Das Management und Mitarbeitende, welche die Gesprächsbereitschaft in der Führungsbeziehung fördern und gemeinsam mit gekonnter Kommunikation die vereinbarten Ziele erreichen wollen.

## **Sitzungen leiten**

Für Projektleitende und Führungskräfte gehört es zum «daily business» Besprechungen zu leiten. Lange Besprechungen mit konfuser, unsicherer Moderation und ohne klare Ergebnisse führen zu Frustrationen. Die vermittelte Moderationsmethode ist eine wirksame Vorgehensweise, um die Sitzungsteilnehmenden zu aktivieren, konkrete Ergebnisse zu erzielen und mehr Effizienz zu erlangen. Das bewirkt grössere Zufriedenheit für alle.

### **Ihr Nutzen**

Dieser Kurs zeigt die positiven Auswirkungen von gut geführten Sitzungen und gibt Ihnen praktische Arbeitsmittel in die Hand, um Sitzungen eine eigene Note zu geben. Sie lernen, Sitzungen optimal vorzubereiten, effizient und zielorientiert zu leiten. Sie kommen zu sinnvollen und ergebnisorientierten Entscheidungen und nutzen die Zeit bestmöglich. Wir haben Zeit, Erfahrungen auszutauschen, anhand konkreter Beispiele zu üben und uns neue Techniken anzueignen. Wollen Sie Ihre persönliche Moderationskompetenz oder Ihre Sitzungen optimieren? Dann könnten eine Standortbestimmung und ein Sitzungs-Coaching mit diesem Schwerpunkt für Sie nützlich sein. Ein solcher Rahmen ist für eine gezielte Verbesserung bestehender Besprechungsgefässe optimal

### **Zielgruppe**

Führungskräfte, Projektleitende und weitere Verantwortliche, die ihre Kompetenzen erweitern möchten.

## **Schwierige Gespräche führen**

Die Gesprächsführung in Krisen ist eine enorm wichtige Aufgabe des Managements gegenüber Mitarbeitenden und Kunden. Wie sage ich es? Wie verhalte ich mich bei Widerstand, bei starken Emotionen oder in einer blockierten Situation? Das sind mögliche Fragen, die sich bei der Führung von schwierigen Gesprächen mit Mitarbeitenden und Kunden stellen. Die Teilnehmenden erarbeiten sich Vorgehensweisen, um auch bei anspruchsvollen Gesprächsthemen selbstsicher und auf umsichtige Art ihr Ziel zu erreichen. Trainieren Sie, souveräne Gespräche zu führen, damit es Ihnen leichter fällt, diese im Ernstfall sofort anzugehen.

### **Ihr Nutzen**

In diesem praxisorientierten Workshop arbeiten die Teilnehmenden bewusst an der eigenen Wahrnehmung, um die persönlichen Stärken, Schwächen und Potentiale in der Kommunikation mit ihren Gesprächspartnern kennen zu lernen. Signale und Auswirkungen der nonverbalen Kommunikation werden reflektiert. Sie lernen, schwierige Gespräche vorzubereiten, aufzubauen und in Rollenspielen zu üben. Zudem erhalten die Teilnehmenden umfassende Informationen über Gesprächsformen und -techniken.

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende in Führungs-, Projektleitungs- und Fachfunktionen, die an spezifischen Themen arbeiten möchten und/oder sich weitere Kompetenzen in der Gesprächsführung aneignen möchten, um noch sicherer aufzutreten.

## **Verhandeln und argumentieren**

"Verhandeln – Der Standpunkt macht es nicht, die Art mache es, wie man ihn vertritt" (Theodor Fontane). Tagtäglich verhandeln wir. Erfolgreiches Verhandeln fordert uns alle heraus. Ein Verhandlungstechnik-Training schafft da Abhilfe. Im Berufsleben ist eine erfolgreich angewendete Verhandlungstechnik eine sehr gefragte und wichtige Fähigkeit. Lernen Sie, Verhandlungen vorzubereiten und Strategien zu entwickeln. Ebenfalls wird Ihnen im Verhandlungstechnik-Seminar beigebracht, mit Angriffen korrekt umzugehen und auf unvorbereitete Situationen zu reagieren.

### **Ihr Nutzen**

Oft liegt im gegenseitigen Verhandeln mehr drin als man denkt. Im Training wird Ihnen an praxisorientierten Beispielen aufgezeigt, wie mit einem selbstsicheren Auftreten und persönlich gesetzten Verhandlungszielen jeder Auftrag unter Dach und Fach gebracht werden kann, ohne den Vertragspartner zu verärgern. Sie überprüfen und optimieren Ihren eigenen Verhandlungs- und Argumentationsstil und wissen, wie Sie sich auf eine Verhandlungssituation vorbereiten können. Sie sind sensibilisiert auf typische Fallen in Verhandlungs- und Argumentationsstrategien und kennen Wege, diese zu umgehen.

### **Zielgruppe**

Alle Mitarbeitende, die selbstsicher und erfolgreich verhandeln wollen.

## Den Konflikt als Chance nutzen

Menschen mit ihren individuellen Ansprüchen, ihrem Denken und ihren Gefühlen geraten automatisch in Konfliktsituationen. Wer kennt es nicht, dieses beklemmende Gefühl in der Magengegend oder das Hämmern im Kopf, das oft mit unangenehmen Situationen verbunden ist?

Häufig bestehen unterschiedliche Erwartungen an die Zusammenarbeit und an das Rollenverständnis. Konflikte vorzubeugen, rechtzeitig zu erfassen, sachlich und kompetent zu lösen ist wichtig, um die tägliche Arbeit effizient zu erledigen bzw. Konflikte nicht eskalieren zu lassen.

### Ihr Nutzen

Anhand praktischer Beispiele lernen die Teilnehmenden Missstimmungen und Auseinandersetzungen, die sie betreffen, wahrzunehmen, aktiv anzugehen und zu lösen anstatt sie zu ignorieren. Die Teilnehmenden lernen so in betrieblichen und persönlichen Situationen konstruktiver und zielgerichteter zu denken, zu handeln und zu kommunizieren. Denn sie lernen, bestehende oder notwendige Konflikte mit ihren Kunden, Teamkollegen und Vorgesetzten sachlich und kompetent zu lösen und unnötigen Auseinandersetzungen vorzubeugen.

### Zielgruppe

Alle Mitarbeitende, Management und Teams, die bereit sind, Konflikte kreativ zu lösen.