

Seminarinformation

Mitarbeitergespräche sicher und erfolgreich führen

- Praxisseminare zur wirkungsvollen Gesprächsführung mit dem Mitarbeiter und dem Einsatz von Gesprächen als bewusst geplantes Führungsinstrument -

Idee und Hintergrund des Intensiv-Seminars:

„Management ist Kommunikation“ (Peter F. Drucker) Eine erfolgreiche Bewältigung der heutigen Arbeitssituation in den Unternehmen verlangt immer mehr eine konstruktive, dialogorientierte Form der Zusammenarbeit und stellt damit insbesondere hohe Anforderungen an das Selbstverständnis einer Führungskraft: Die Führungskräfte sollten als Kommunikations- und Beziehungsmanager fungieren.

So ist jedes aus der Rolle einer Führungskraft heraus geführte Gespräch als ein Mitarbeitergespräch zu verstehen. Als bewusst und geplant eingesetztes Führungsinstrument bietet der gegenseitige Austausch zu unterschiedlichsten Anlässen und in den verschiedenen Formen eines Mitarbeitergespräches enorme Möglichkeiten, um die Effektivität der Arbeitsleistung zu erhöhen, versteckte Potentiale zu fördern und gleichzeitig die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu verstärken.

Ziel / Nutzen dieses Seminars:

Ausgehend von einer individuellen Standortbestimmung Ihres Führungsverständnisses wird dieses Aufbauseminar Sie aktiv darin unterstützen, eine Einschätzung und Reflexion Ihrer gegenwärtigen bzw. zukünftigen Management-Rolle vorzunehmen und dabei das Mitarbeitergespräch bei zentral wiederkehrenden Gesprächsanlässen als bewusstes und geplantes Führungsinstrument einzusetzen.

Nach einer individuellen und strukturierten Vorbereitung der unterschiedlichen Gesprächsformen trainieren Sie anhand eigener Praxisfälle, in praktischen Fallstudien und einzelnen Rollenspielen den ziel- und dialogorientierten Einsatz von Gesprächs- und Coachingtechniken. Mit der Reflexion Ihrer persönlichen Kommunikationsstrategien werden Sie konstruktive Methoden sowie lösungsorientierte Techniken kennen lernen und einsetzen, um darüber Ihre individuellen Gespräche mit Ihren Mitarbeitern noch ziel- und dialogorientierter zu führen.

Darüber hinaus lernen Sie Ihren persönlichen Erfolgsfaktor als Kommunikations- und Beziehungsmanager besser kennen und sensibilisieren sich, um das Vertrauen Ihrer Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig eine persönliche Verbindung aufzubauen.

Auch im Umgang mit schwierigen Gesprächen und Konfliktgesprächen entwickeln Sie Handlungsalternativen, die Ihnen in Ihrer Gesprächs- und Beratungskompetenz als Führungskraft mehr Souveränität verleihen und die Effektivität sowie die Arbeitszufriedenheit langfristig verstärken können.

Zielgruppe:

Aufbauseminar für Führungskräfte, die Ihre Gespräche mit Mitarbeitern bei aktuellen und auch zentral wiederkehrenden Anlässen als bewusst geplantes Führungsinstrument einsetzen möchten, um die Effektivität der Arbeitsleistung zu erhöhen, versteckte Potentiale zu fördern und gleichzeitig die Arbeitszufriedenheit zu verstärken. 3 - max. 8 Teilnehmer.

Inhalte:

1. Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument:

- Individuelle Standortbestimmung des eigenen Führungsverhaltens
- Das Gespräche mit Mitarbeitern als Führungsinstrument – Anlässe, Chancen und Risiken
- Haltung, Werte und Rollenverständnis als Führungskraft
- Die Führungskraft als Kommunikations- und Beziehungsmanager
- Einfluss der eigenen Haltung auf den Mitarbeiter als Gesprächspartner
- Persönliche Zielbestimmung: Führungsinstrument Mitarbeitergespräche

2. Dialogorientierte Gesprächsführung:

- Grundlagen und Wirkung in der Kommunikation
- Gesprächstechniken zur Informationsgewinnung und Gesprächsaktivierung
- Zielorientierte und strukturierte Gesprächsführung
- Perspektivwechsel: Wahrnehmung und Bewertung in Gesprächssituationen



Seminarinformation

3. Unterschiedliche Gesprächsanlässe mit Mitarbeitern:

- Vom „kleinen“ Gespräch im beruflichen Alltag zum strukturierten Mitarbeitergespräch: Individuelle und strukturierte Vorbereitung der unterschiedlichen Gesprächsanlässe
- Chancen zur Veränderung nutzen: Anerkennung aussprechen und dialogorientiert Kritik- und Feedbackgespräche führen
- Die effektive Delegation einer Aufgabe und Rückdelegation verhindern - „Monkey-Management“ nutzen
- Das Personalentwicklungs- und Förderungsgespräch
- Das (Kranken-) Rückkehrgespräch
- Jahres- und Zielvereinbarungsgespräche
- Praktische Durchführung der Mitarbeitergespräche: Ziel- und dialogorientierter Einsatz von Gesprächs- und Coachingtechniken

4. Konfliktmanagement im Mitarbeitergespräch:

- Individueller Umgang mit schwierigen Gesprächsanlässen sowie Konflikt- und Trennungsgesprächen
- Konfliktlösungsschema als Leitfaden zum Führen schwieriger Gespräche
- Schwierige Gespräche lösungsorientiert führen
- Konstruktiver Umgang mit Dialogblockaden und Widerständen

5. Transfer in den Arbeits- und Führungsalltag:

Gespräche mit Mitarbeitern als bewusstes Führungsinstrument nutzen:

- Gesamtauswertung und Klärung offener Fragen
- Teilnehmerbezogene Planung von Entwicklungsmaßnahmen und Handlungsmöglichkeiten

Leitung: **Petra Funke**, Hamburg, Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführerin DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin, Beraterin für Veränderungsprozesse

Methodik: Theorie-Input, persönliche Analyse-Tests (Führung | Kommunikation), Einzel- und Gruppenarbeit, Partnerübungen, Rollenspiele, Fall-Coaching (teilweise mit Video-Analyse), Diskussion und Erfahrungsaustausch im Plenum, ausführliches Begleitmaterial und Visualisierung des Seminarablaufes (im Anschluss auch als Fotoprotokoll).

Ort: Seminarraum bei DialogArt in Hamburg

Nächste Termine: **28.- 29.01.2019 | 28.- 29.10.2019**

1. und 2. Tag: jeweils von 09:30 - 17.30 Uhr

Investition: 830 € pro Person | **EARLY BIRD** (bis 12 Wochen vor Start) mit 10 % Frühbucher-Rabatt 747 € - zzgl. MwSt. (inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

Mehrbucher-Rabatt: Für den zweiten Teilnehmer 10 % Rabatt (788,50 € pro Person zzgl. MwSt.)
Ab dem dritten Teilnehmer 15 % Rabatt (760,83 € pro Person zzgl. MwSt.)

In Kombination (Early-Bird + Mehrbucher-Rabatt):
Für zwei Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 % (728,33 € pro Person zzgl. MwSt.)
Für drei Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 %, für den dritten Teilnehmer + 10 % (709,65 € pro Person zzgl. MwSt.) | Weitere Rabatte auf Anfrage!

Ihr PLUS: Durchführungsgarantie ab 3 Teilnehmern
Transfer-Coaching | Monitoring

Leistungen: Fragebogen zur Vorbereitung, Seminarleitung durch erfahrenen Trainer, umfangreiche Teilnehmerunterlagen (Handout), Download der Video-Aufnahmen, Bereitstellung von nötigem Seminarmaterial und elektronischen Fotoprotokoll zur Nachbereitung



Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **4 | Mitarbeitergespräche sicher und erfolgreich führen**

Termin | Ort

Name, Vorname

(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr

Name, Vorname

Firma

Abteilung

Straße

PLZ Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum Unterschrift

Sonderkonditionen:

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Andernfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei **Absage** bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten. Bei **Umbuchung** bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 4 bis 2 Wochen vorher Umbuchungskosten (50 € netto bei eintägigen, 100 € netto bei mehrtägigen Veranstaltungen), weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 40% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 6-8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:

Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

