



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Entscheidungen agil steuern

Zielgruppe:

- Manager, Geschäftsführer, Prokuristen, Führungskräfte, Projektleiter,
- Leiter Personal und Mitarbeiter der Personalabteilung

Ihr Nutzen:

Tag 1

Resilienz: Ihre neue Rolle als Führungskraft

Unternehmens-Resilienz:
Mehr Agilität im Team

Tag 2

Entscheiden unter Zeitdruck –
Stärken Sie Ihre eigene Resilienz

Sie steuern die Entscheidung -
nicht die Anderen!

Schwerwiegende
Entscheidungen gut verkaufen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

+ S&P Check: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser

+ S&P Check: Prioritäten richtig setzen

+ S&P Führungstool: Was macht ein Hochleistungs-Team aus?

+ S&P Fallstudie: Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

+ S&P Test: Eigene Kommunikations-Stärken einschätzen

Termine:

23.-24.01.2020

München & Stuttgart

03.-04.03.2020

Frankfurt & Leipzig

27.-28.04.2020

Hamburg & Köln

Preis:

980,-- €

zzgl. 19% MwSt.

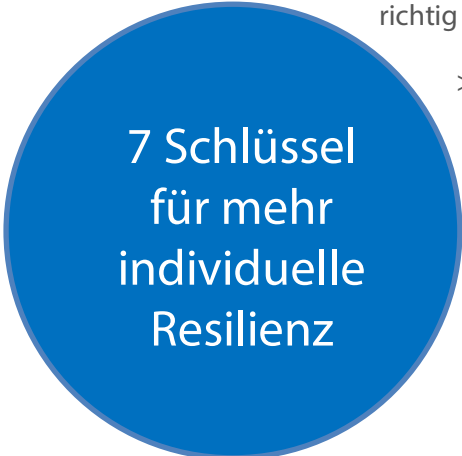
Im Preis enthalten:

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

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Resilienz: Ihre neue Rolle als Führungskraft!**



7 Schlüssel für mehr individuelle Resilienz

- > Zeitersparnis durch Selbstorganisation: den eigenen Arbeitsplatz richtig managen und interne Prozesse beschleunigen
- > Prioritäten richtig setzen – Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
- > Selbstmanagement statt Zeitmanagement: Konsequenter Umgang mit neuen Aufgaben und Informationsflut
- > Zeitdiebe erkennen und erfolgreich verhindern
- > Komplexität abbauen: Arbeitsabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen
- > Erfolgreiches Netzwerken – Wie Ihnen Ihr Netzwerk helfen kann

+ S&P Check: *Prioritäten richtig setzen*

+ S&P Test: *Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser*

13.00 Uhr - 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.00 Uhr **Unternehmens-Resilienz: Mehr Agilität im Team**



Mehr Agilität im Team

- > Aufgaben und Zeitfenster im Team kommunizieren
- > Mitarbeiter mit Zielen führen: Ziele SMART formulieren
- > Kommunikationstechniken im Zielvereinbarungsgespräch
- > Wie motiviere ich mein Team? Schnellere Abläufe durch höhere Motivation
- > Gezielt delegieren - Aufgaben an die richtigen Teammitglieder vergeben
- > Konstruktive Feedbackgespräche führen
- > Was tun wenn der Mitarbeiter die Meilensteine nicht erreicht?

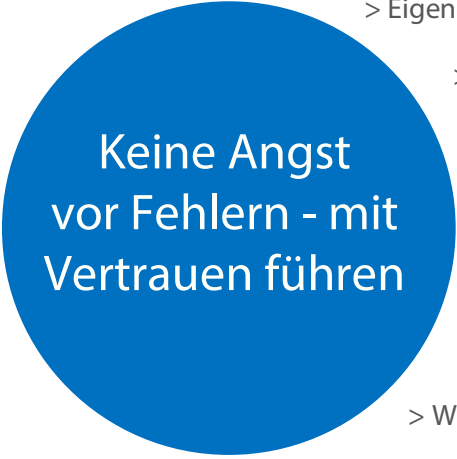
+ S&P Führungstool: *Was macht ein Hochleistungs-Team aus?*

ab 17:30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 10.30 Uhr **Entscheiden unter Zeitdruck – Stärken Sie Ihre eigene Resilienz**



Keine Angst
vor Fehlern - mit
Vertrauen führen

- > Eigenes Entscheidungsverhalten reflektieren - ein Selbstcheck
- > Entscheidungssituationen analysieren, Ziele definieren und abwägen: Methoden zur Entscheidungsfindung
 - > Wichtige Entscheidungen treffen - allein oder im Team?
 - > Die Angst als Entscheidungskiller Nr. 1
 - > Folgeschwere Entscheidungen: Abwägen von Auswirkungen
- > Wenn es schnell gehen muss: Sicher entscheiden unter Zeitdruck

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P-Test: Kennen Sie Ihr Entscheidungsverhalten?

+ S&P-Check: 7 effektive Techniken zur Entscheidungsfindung

10.30 Uhr – 12.30 Uhr **Sie steuern die Entscheidung – nicht die Anderen!**

- > Grundstrategien der Manipulation – typische Absichten von Manipulatoren
- > Sie können es nicht allen recht machen: Mit unterschiedlichen Erwartungen von Vorgesetzten und Mitarbeitern umgehen
- > Mit Besserwissern, Intriganten und Schwarzsehern souverän umgehen
- > Psychologische Spielchen aufdecken: Manipulationsversuche erkennen und für sich nutzen
- > Welche Entscheidung ist die Richtige? – Bei hitzigen Diskussionen einen kühlen Kopf bewahren

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Leitfaden: Sicherer Umgang mit Manipulationen

+ S&P Checkliste: Die 7 größten Entscheidungsfallen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm 2. Seminartag

13.30 Uhr - 16.30 Uhr **Schwerwiegende Entscheidungen gut verkaufen**

Empathie
und Vertrauen:
auf was kommt es
an?

- > Richtige Entscheidungen müssen sich nicht immer gut anfühlen:
Balance zwischen Kopf und Bauchentscheidungen
- > Selbstbewusst auftreten – Entscheidungen durch effektive
Kommunikation erfolgreich vermitteln
- > Schwerwiegende Entscheidungen gut verkaufen:
Richtig argumentieren und überzeugen
- > Vorwürfe und Angriffe aktiv entschärfen – Professionell mit
Negativreaktionen umgehen
- > Glaubwürdig bleiben! Der richtige Umgang mit Fehlentscheidungen

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

ab 16.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Fachbereich Führung mit System

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

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

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Kirsten Kreuzberg

Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsstationen hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei war einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

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 Mitarbeiterteams geht.

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

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Führungssysteme für mehr Unternehmenswachstum
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Rating- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Strategische Personalentwicklung mit dem 360° Feedback
- > Teamentwicklung und Führungskräfte Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl

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:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Entscheidungen agil steuern

Seminarpreis: 980,-- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E15

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

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

23.-24.01.2020 München Stuttgart

03.-04.03.2020 Frankfurt Leipzig

27.-28.04.2020 Hamburg Köln

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 390,00 € zzgl. MwSt.

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

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!