



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



# Resilienz für Führungskräfte

## 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.-24.07.2020

**Berlin & Düsseldorf**

10.-11.08.2020

**München & Stuttgart**

06.-07.10.2020

**Frankfurt & Leipzig**

14.-15.12.2020

**Hamburg & Köln**

## Preis:

**980,-- €**

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Teilnehmerunterlagen als PDF,

3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,

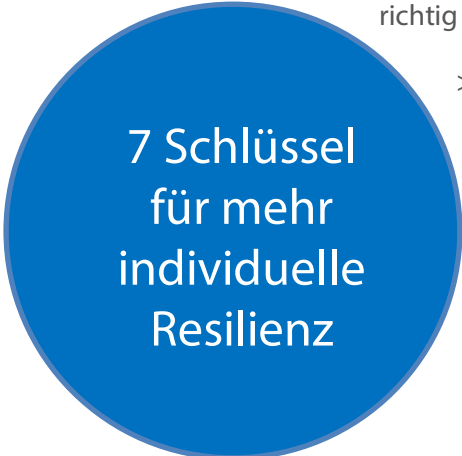
Erfrischungsgetränke und Snacks

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?

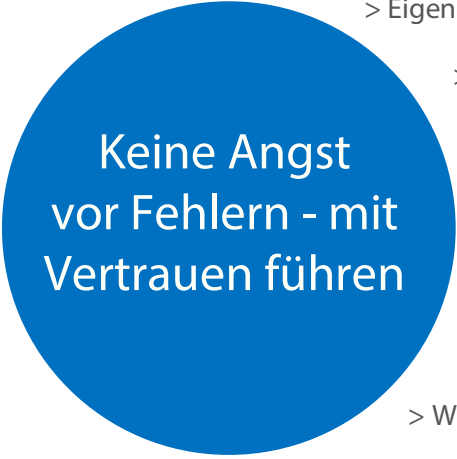
+ S&P Führungstool: *Was macht ein Hochleistungs-Team aus?*

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](http://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](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

## Resilienz für Führungskräfte


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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

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

- |   |                                 |                                  |  |
|---|---------------------------------|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 23.-24.07.2020 | <input type="radio"/> Berlin    | <input type="radio"/> Düsseldorf | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.<br>Bitte informieren Sie mich über weitere<br>Veranstaltungstermine.  |
| <input type="checkbox"/> 10.-11.08.2020 | <input type="radio"/> München   | <input type="radio"/> Stuttgart  |  |
| <input type="checkbox"/> 06.-07.10.2020 | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="radio"/> Leipzig    | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.<br>Bitte übersenden Sie uns die<br>Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine<br>Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 14.-15.12.2020 | <input type="radio"/> Hamburg   | <input type="radio"/> Köln       |  |

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

- |   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung   | <input type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Newsletter   | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt   | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben                                   |   |  |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt<br>(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten<br>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!