

Angebote zu Führung und Kommunikation

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. 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.

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.

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 Gesprächsergebnissen 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.

Bewusster kommunizieren

Kommunikation ist die Grundlage jeglicher Zusammenarbeit: Wahrnehmen – sprechen – empfinden – verarbeiten. In diesem Training erarbeiten die Teilnehmenden die Grundlagen der Kommunikation. Sie können aufgrund der erworbenen Kompetenzen ihr Gegenüber besser verstehen und eigene Anliegen wirkungsvoller formulieren. Durch offene und wirksame Gespräche schaffen alle Beteiligten mehr Vertrauen und Glaubwürdigkeit in ihren Beziehungen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden kennen die wichtige Bedeutung der Kommunikation und sind in der Lage, Gespräche lösungsorientiert zu führen, denn sie nehmen ihre Gesprächspartner sensibilisierter wahr. Dabei lernen sie die wichtigsten Gesprächsformen und -techniken kennen und können diese sicher anwenden. Sie können ihre Anliegen wirkungsvoll und verständlich einbringen und stehen somit in einem ausgewogenen Dialog mit ihrem Gegenüber, um gemeinsame Lösungen zu finden.

Zielgruppe

Alle Mitarbeitenden, Management und auch Teams, die bereit sind, ihre Kommunikationskompetenzen zu erweitern und zu trainieren.

Verhandlungstechnik

„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.

Change-Management

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.

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.

Führen von 50 plus Mitarbeitenden

Immer mehr Menschen werden immer älter – dies ist eine demographische Tatsache. Ein Drittel der Bevölkerung ist heute über 50 Jahre alt. Ob jüngere oder ältere Führungskräfte, sie alle stehen vor einer neuen Herausforderung: dem Umgang mit älteren Mitarbeitenden. Manche Mitarbeiter bleiben bis zum Erreichen des Rentenalters fit und agil und andere nicht. Alles eine Frage der Gene und der persönlichen Einstellung?

Um die Bereitschaft zum Lernen und die körperliche Leistungsfähigkeit von älteren Mitarbeitenden zu erhalten, braucht es die Unterstützung und Motivation des Vorgesetzten. So kann das Unternehmen von der breiten Arbeits- und Lebenserfahrung eines älteren Mitarbeitenden profitieren, und der Mitarbeitende fühlt sich in seiner Arbeit gewertschätzt und in das Arbeitsumfeld integriert.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erwerben sich die Führungskräfte das theoretische und praktische Rüstzeug zur altersgerechten Mitarbeiterführung und -motivation sowie zur erfolgreichen Leitung generationengemischter Teams.

Spezielle Lernziele: Bedürfnisse und Motivation älterer Mitarbeiter kooperativ und teamkonform berücksichtigen. Dem "Abstellgleis-Effekt" entgegenwirken: Praktische und mentale Förderung langjähriger Mitarbeiter. Die Autorität der Führungsrolle souverän wahrnehmen – auch als jüngere Chefin oder Chef grauhaariger Routiniers.

Zielgruppe

Alle Führungskräfte, welche das Potential und die Unterstützung von älteren Mitarbeitenden nutzen wollen.