ÜBERZEUGEND FÜHREN 1

für Führungskräfte und –nachwuchs

Trainingsziel

Das Training "Überzeugend führen" hilft, die Persönlichkeit des Teilnehmers so zu aktivieren, dass er lernt

- die in ihm vorhandenen *Kräfte* in seinem Führungsalltag zu *nutzen* und ohne Verschleiß zu führen,
- die *Verschiedenartigkeit* der Mitarbeiter klarer zu erkennen und mit der Vielfalt der zu bewältigen den Aufgaben in *Übereinstimmung* zu bringen um leistungsorientierte, motivierende Ergebnisse zu erzielen,
- das kreative Potential der *Mitarbeiter* und ihre Eigeninitiative zu *fördern* und zielgerichtet einzusetzen.
- Führungsinstrumente nicht pauschal, sondern *persönlichkeitsgerecht* einzusetzen; dies bedeutet auch, *Emotionen* nicht durch Argumente zu ersetzen, sondern offen und ehrlich zu kommunizieren.
- die Auswirkungen seines Führungsverhaltens als Teil eines Beziehungsprozesses zu verstehen, an dessen Ende der Kunde steht.

Trainingsinhalt

Führen in einer sich verändernden Welt: Wie sieht das Anforderungsprofil der Führungskraft aus, die nicht nur heute sondern auch morgen erfolgreich sein will, und erkennt, dass Veränderungen an uns selbst beginnen.

Praxisrelevanz steht im Vordergrund! Führungsinstrumente überzeugend und wirkungsvoll eingesetzt:

1. Führungsleitsätze bewusst vermitteln

   - Meine innere Einstellung als Vorbildfunktion, Sicherheit geben, Vertrauen und Selbstverantwortung leben
   - Psychologische Basics: Biologische Grenzen, Wahrnehmung, Grundlagen Führungskommunikation
   - Zielfindungs- und Zielsetzungsprozesse

2. Ziele überzeugend kommunizieren und motivierend vermitteln

   - Gesprächsführung unter erschwerten Bedingungen
   - Demotivationsfaktoren vermeiden ist Motivation

3. Konsequente und wirksame Kontrolle

   - Leistungsziele sicher erreichen
   - Vorgehensweise und Gesprächsaufbau

4. Effektive und leistungsorientierte Mitarbeitergespräche führen

   - Gewinnen ohne zu siegen!
   - Die Sache vom Gefühl unterscheiden

5. Verhandlungsführung mit Mitarbeitern und Kunden

   - Wie kann ich noch besser präsentieren und rhetorisch überzeugen
   - Win-Win-Situationen schaffen

6. Mitarbeiter zukunftsorientiert beurteilen

   - Wer fragt der führt!
   - Wie gut kennen wir unsere Mitarbeiter wirklich?

INTEGRAL-TRAINING Peter Saulus 81375 München Am Waldspitz 21a Tel. 089/430 88 351 Fax 089/430 88 352
http://www.Integral-Training.de Email: Psaulus@t-online.de

7. Soziale Kompetenz zeigen durch Anerkennung, Tadel und Kritik

- Eigene Einstellung herausfinden
- Vorbereitung, Gespräch, Kontrolle

8. Delegieren – Wachstumsbremse oder Förderinstrument

- Mitarbeiter fördern und sich entlasten
- Eigene Widerstände identifizieren
- Widerstände motivierend überwinden

9. Mitarbeiterbesprechungen ergebnisorientiert gestalten

- Umfrage bei Mitarbeitern
- Vorbereitung zielorientierter Meetings
- Leitung schwieriger Konferenzen
- Ergebnisorientierung

10. Praxisfälle

- Konkrete Maßnahmenplanung
- Wie sehe ich mich als Manager und wie sehen mich die anderen?
  - Auf Wunsch erstellen wir für Sie ein Führungsprofil (Nicht im Seminarpreis inbegriffen).
  - **DISC-Persönlichkeitsprofil (nur in offenen Trainings im Seminarpreis inbegriffen)**
- Umgang mit schwierigen Praxissituationen

Bei parallel laufenden Mitarbeitertrainings erfolgt ein Zielabgleich und Anpassung der Themen an die konkrete Praxissituation.

Zwischen den Trainingstagen erhalten die Teilnehmer praxisnahe und konkrete Aufgabenstellungen.

Trainingskonzept

Das Trainingskonzept "Überzeugend führen" erreicht die hohen Lernerfolge, weil es in

drei Schritten

Wissen vermittelt, praktisches Erleben bewirkt und damit Verhaltensänderungen ermöglicht:

- Während des einzelnen Trainingstages werden durch gruppendynamische Methoden Erkenntnisse aufgefrischt und praktisches Wissen vermittelt.

- In der Zeit zwischen den Trainingstagen werden die Teilnehmer durch gezielte Aufgabenstellungen zur bewussten Umsetzung Ihrer Erkenntnisse in die eigene Praxis veranlasst. Wissen wird dadurch zu erlebten Erfahrung.

- Die durch den Wechsel von Trainingstag und praktischer Anwendung erworbenen Erfahrungen über eine längere Zeitspanne (3-4 Monate) führen zum gewünschten, persönlichkeitsgerechten Verhalten.

Überzeugend führen ist deshalb ein Intervalltraining von 3 x 2 Trainingstagen im Abstand von jeweils 4 Wochen.

Trainingskontrolle

Während und am Schluss des Trainings lernt der Teilnehmer, seine persönlichen Fortschritte zu kontrollieren. Der sechste Tag dient deshalb nicht nur der Behandlung individueller Fragen sowie dem Erkennen neuer Chancen, sondern auch der persönlichen Erfolgskontrolle des abgeschlossenen Trainings.

Am Ende des Trainings erhält jeder Teilnehmer ein persönliches Teilnahmezertifikat

I N T E G R A L T R A I N I N G

Angebot

zum offenen Integral-Training

"Überzeugend Führen 1"

2.F1-ET-2007

Bestehend aus:	3 x 2 Tagen praktischem Training im Intervall
Trainingsleitung:	Peter Saulus
Honorar:	Euro 3.150,-- + 19% Mwst. ==========
	Zahlungsmodus: Rechnungsstellung für das Training erfolgt mit Versand der Vorbereitungsunterlagen (ca. 14 Tage vor Beginn) Fälligkeit zum 1. Trainingstag
Teilnehmer:	min. 6 - max. 10 Teilnehmer

Termine:

1. Trainingstag	Mittwoch, den	10. Okt. 2007	10.00h - 18.00h
2. Trainingstag	Dienstag, den	11. Okt. 2007	09.00h - 17.00h
3. Trainingstag	Dienstag, den	30. Okt. 2007	10.00h - 18.00h
4. Trainingstag	Mittwoch, den	31. Okt. 2007	09.00h - 17.00h
5. Trainingstag	Montag, den	19. Nov. 2007	10.00h - 18.00h
6. Trainingstag	Dienstag, den	20. Nov. 2007	09.00h - 17.00h

Seminarort: Arabella-Sheraton "Am Westpark"
80339 München - Garmischer Straße 2 - Tel. 089/5196-0

Das Honorar beinhaltet:

Den Arbeitsaufwand für Konzepterstellung, Vorbereitung; Durchsicht und Kommentar der schriftlichen Arbeiten; Arbeits- und Aufgabenblätter; sonst. Trainingshilfsmittel sowie professionelle Leitung des Trainings.
Enthalten sind auch die Kosten für Mittagessen, Seminargetränke und Raummiete.

München, den 25. Juli 2007

Für die Anmeldung bitte ich das beigefügte **Anmeldeformular auszufüllen** und an unsere Adresse zurückzusenden – per Post, Fax oder eingescannt per Email.

INTEGRAL-TRAINING Peter Saulus 81375 München Am Waldspitz 21a Tel. 089/430 88 351 Fax 089/430 88 352
http://www.Integral-Training.de Email: Psaulus@t-online.de

I N T E G R A L T R A I N I N G

Anmeldung zum offenen INTEGRAL-TRAINING **an Fax-Nr.: 089/430 88 352**

Seminartitel: **Überzeugend Führen 1** Seminar-Nr. **2.F1-ET-2007**

Ich / Wir melde/n folgende Teilnehmer verbindlich an (Name, Adresse, Geburtstag):

1. Teilnehmer:_____

_____ Email: _____

2. Teilnehmer:_____

_____ Email: _____

3. Teilnehmer:_____

_____ Email: _____

4. Teilnehmer:_____

_____ Email: _____

Fair-Play: Lassen Sie uns rechtzeitig darüber reden:

Bei Stornierung bis 6 Wochen vor Beginn ohne Kosten möglich
Bei Stornierung bis 4 Wochen vor Beginn sind 25% des Honorars fällig
Bei Stornierung bis 2 Wochen vor Beginn sind 50% des Honorars fällig
Ohne Stornierung bzw. bei Nichterscheinen sind 100% des Honorars fällig
Bei vorzeitiger Beendigung des Seminars besteht kein Erstattungsanspruch.

Hiermit melde ich mich bzw. o. g. Teilnehmer an:

_____
Datum, Unterschrift, Firmenstempel

Bei Angabe Ihrer Emailadresse erhalten Sie die Vorbereitungsunterlagen per Mail – wenn Sie dies nicht wünschen vermerken Sie dies bitte auf der Anmeldung unten.

Besondere Vereinbarungen: _____

_____

INTEGRAL-TRAINING Peter Saulus 81375 München Am Waldspitz 21a Tel. 089/430 88 351 Fax 089/430 88 352
http://www.Integral-Training.de Email: Psaulus@t-online.de

Grundsätzliches

- Unsere Trainings unterliegen humanistischen Prinzipien und stellen den Menschen in seiner Selbstverantwortung und den hieraus resultierenden Freiheiten in den Mittelpunkt.

- Wahre Bildung ist mehr als bloßes Wissen - wer nur den Intellekt schult, und dabei Herz und Seele vergisst, stößt bald an die Grenzen seiner eigenen Entwicklung.

- Es geht bei unseren Trainings nicht um die strikte Umsetzung von "Lehrplänen", sondern um die Vermittlung von Themen die unseren Auftraggebern in seinen Grundsätzen unterstützen und ihn seinen Zielen näher bringen. Ergebnisorientiertheit ist Pflicht! Wir wollen die Teilnehmer unterstützen, Wahrgenommenes/Erlebtes im großen Ganzen (integral) zu sehen und ihnen anbieten, entsprechend agieren bzw. reagieren zu können.

- Die Veranschaulichung des "einfach (nicht simpel) denken und handeln" als eine unserer Prämissen soll dafür sorgen, den Focus auf das Wesentliche zu richten. Der Alltag unserer Teilnehmer ist in der Regel kompliziert genug.

- Wir haben nicht den Anspruch, es allen recht machen zu können und wollen dieses Credo derart vermitteln, dass Veränderung und Akzeptanz zum Leben gehören und jede Tätigkeit einen Anspruch auf Spaß und Freude hat. Ansonsten gilt es zu entscheiden! Die Folge ist, dass jeder Verhaltensänderung eine Änderung des Denkens (der inneren Einstellung) vorausgehen muss!

Methodik

Diese ist den Teilnehmern im Rahmen einer Erwachsenenweiterbildung angepasst und verständlich.
Wir setzen in unseren Trainings keine komplizierten Verfahren und Methoden ein die über das notwendige Maß hinausgehen; sie müssen von durchschnittlich begabten und ausgebildeten Menschen verstanden werden und den unterschiedlichen Lerntypen gerecht werden. Dies kann situatives Verändern der Methoden beinhalten.

- Affektive (Sinn, Werte und Einstellung) Lernziele immer vor kognitiven (Wissen und Fertigkeiten)!

- Diagnose immer vor Therapie!

- Von der These über die Antithese zur Synthese!

Darbietung des Stoffes in der Form, dass der Zusammenhang mit den Anforderungen des Unternehmens, des Marktes und sonstigen Querverbindungen, der beruflichen Praxis also, klar wird.

Im Vorgehen bedeutet dies grundsätzlich:

- Vorbereitung
- Zieldefinition
- Problemstellung - Sensibilisierung
- Meinungsdarlegung
- Thesenbildung
- Antithesen
- Synthese
- Konditionierung
- Festlegung bzw. weiteres Vorgehen
- Kontrolle
- Neue Ziele
- ..... sowie Lachen, Humor und die Bereitschaft es auch mal ganz anders zu machen und seine eigene "rote Linie" zu überschreiten

INTEGRAL-TRAINING Peter Saulus 81375 München Am Waldspitz 21a Tel. 089/430 88 351 Fax 089/430 88 352
http://www.Integral-Training.de Email: Psaulus@t-online.de

Didaktik

- Zu Grunde liegt immer das für die jeweiligen Teilnehmer bzw. Auftraggeber erarbeitete Konzept und persönliche Trainerdrehbuch; hieraus ergibt sich auch die Zeitstruktur.
- Fragen und immer wieder hinterfragen verbunden mit der Aufforderung die Dinge einfach auszudrücken und zuzuhören - Diskussions- und Feedbackkultur
- Beispiele aus der Praxis fordern
- In Bildern sprechen und mit Bildern arbeiten
- Gruppen- und Einzelarbeiten
- Zweiergespräche unter den TN
- Probleme segmentieren / Euphemismen bilden
- Integral-Stern mit Situations- und Ursachenanalysen
- Übungen und Erleben im Freien
- Speziell entwickelte Outdoor-Übungen bei Teamtrainings
- Rollenspiele
  - zur Konditionierung (von der bewussten zur unbewussten Kompetenz)
  - und Internalisierung (Verinnerlichung)
- Präsentationen, Rede und Vortrag (einzeln oder als Gruppe)
- Gastreferenten und Führungskräfte referieren zu speziellen Themen
- Spiele (z.B. Tangram)
- Tests (MBTI, extended DISC, Meeting usw.)

Das genutzte technische Instrumentarium besteht i. d. R. aus

- Overheadprojektor
- Flipchart
- Pinwänden
- Beamer und PowerPoint
- Videoaufzeichnung
- ... und für diverse Trainings entwickelte Materialien

Weitere Grundlagen, die hier nur unvollständig sein können, sind:

- Meine eigenen Erfahrungen, Arbeiten und Konzepte sowie ständige persönliche Weiterbildung und der kollegiale Austausch im Integral-Team
- Grundkonzeption des Integralgründers Dr. Werner Troxler
- Arbeits- und Ausbildungshandbücher für Dozenten (Michael Birkenbihl und Kurt Nagel)
- Die Grundlagen der Lern-, Stress- und Hirnforschung von Frederic Vester
- Die Kommunikationsgesetze nach Watzlawik und Harvard
- Die Motivforschung nach Maslow und Herzberg
- Allgemeine und differentielle Psychologie nach Schulz von Thun, Fritz Perls, Fritz Riemann , C. G. Jung
- Kreatives Denken u. a. nach de Bono, R. Czichos und Paul Watzlawik
- Professionelles Management u. a. F. Malik, B. Wildemann und R. Lay
- ChangeManagement u. a. nach Klaus Doppler
- Persönlichkeitsbildung u. a. Eric Berne (TA), W. Lasko, Dale Carnegie, Meyer-Briggs (MBTI)
- Konfliktmanagement u. a. nach Vopel und Glasl
- Strategischer Verkauf u. a. nach Miller-Heimann, H. Sidow
- DISC-Profiling

INTEGRAL-TRAINING Peter Saulus 81375 München Am Waldspitz 21a Tel. 089/430 88 351 Fax 089/430 88 352
http://www.Integral-Training.de Email: Psaulus@t-online.de