

MITARBEITERGESPRÄCHE ALS FÜHRUNGSTRUMENT

MITARBEITERGESPRÄCHE ALS TEIL DER FÜHRUNGSRBEIT UND PERSONALENTWICKLUNG

- >> Typen von Mitarbeitergesprächen ■ Rollenverteilung und Rollenaufgaben
 - Zusammenhang zwischen Mitarbeitergespräch und Führungsstil

KOMMUNIKATIONSGRUNDLAGEN FÜR MITARBEITERGESPRÄCHE

- >> Sachebene vs. Beziehungsebene ■ Eigenbild vs. Fremdbild (Johari-Fenster) ■ Typgerechte Ansprache als Motivationsquelle

DAS FEEDBACK-GESPRÄCH

- >> Vorbereitung und Durchführung ■ Anwendung, Fairness, Vergleichbarkeit
 - Konsequenzen und Förderung ■ Typische Fehler- und Konfliktquellen

DAS MITARBEITERGESPRÄCH ZUR VERHALTENSÄNDERUNG

- >> Phasen und deren Bedeutung in der Führungsarbeit
 - Checkliste zur Vorbereitung

JAHRESENDGESPRÄCHE UND GEHALTSGESPRÄCHE

- >> Ziel des Gespräches ■ Vorbereitung ■ Durchführung
 - Vermeidung von De-Motivation ■ Erweiterung der Vertrauensbasis

SCHWIERIGE MITARBEITERGESPRÄCHE

- >> Professioneller Umgang mit Eskalationen und Bewertungsdifferenzen
 - Mitarbeitergespräche mit schwierigen Zeitgenossen ■ Mitarbeitergespräche bei Unternehmenskrisen ■ Mitarbeitergespräche bei Leistungskrisen (persönliche Probleme, Krankheit, Sucht) ■ Umgang mit Mobbing, Verleumdung, Betrug und Korruption

>> IHR REFERENT





ECKHARD MOSER
 SENIOR TRAINER
 Lorenz-Seminare


AUCH INHOUSE BUCHBAR!

>> ANMELDEBOGEN UNTER:
WWW.VERKAUFSLEITERSCHULE.DE/10125/A

ZIELGRUPPEN

- >> VERTRIEBS- & VERKAUFSLEITER
- >> GEBIETS- UND REGIONALVERKAUFSLEITER
- >> INNENDIENSTLEITER
- >> GESCHÄFTSFÜHRER

SEMINARZIELE

Geeignete Kommunikationsstrategien und -techniken bilden die Grundlage dafür, Führungsaufgaben kompetent wahrnehmen zu können. Um Mitarbeiter und Teams in der täglichen Praxis erfolgreich zu motivieren und zu entwickeln, sind ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen, Engagement, Geduld und vor allem an ausgeprägt guten Kommunikationsfertigkeiten erforderlich.

In diesem intensiven Führungskräfte-seminar werden Sie mit zeitgemäßen Modellen und Methoden aus den Bereichen Mitarbeiterkommunikation und -typologie vertraut gemacht. Sie erfahren und trainieren, wie Sie Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument effektiv nutzen, um die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter sicher zu begleiten und bei Bedarf Einstellungs- und Verhaltensänderungen zu erreichen. Darüber hinaus erhalten Sie differenziertes Feedback zu Ihrer eigenen Person im Hinblick auf Ihre Wirkung und Ihr individuelles Kommunikationsverhalten als Basis für eine langfristig erfolgreiche Führungsarbeit.

VERANSTALTUNGSDATEN

Termine & Orte finden Sie auf dem PDF-Anmeldebogen unter:

www.verkaufsleiterschule.de/10125

Dauer 2 Tage von 09:00 – 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr 1.450 € (zzgl. MwSt.)

Buchungscode 10125