ADG

Seminar

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00822

Termin

14.11.2024 - 15.11.2024

1.770,00 €

Bronze	**1.681,50 €**
Silber	**1.646,10 €**
Gold	**1.593,00 €**
Platin	**1.557,60 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Personen, die ohne direkte Weisungsbefugnis andere Menschen führen (z. B. in Projekten,"reichsübergreifende n Kooperationen,"r Zusammenarbeit auf gleicher Hierarchieebene usw.)

Sie möchten Verantwortung für Ihr Haus übernehmen, auch ohne hierarchisch weisungsbefugt"in?

Projektteams, agile Teams und andere temporäre Strukturen bieten vielfältige Möglichkeiten

für laterale Führung. Doch wie gelingt es,"lchen Strukturen ohne klare Weisungsbefugnis zielgerichtet"ühren? Professionelles Führen ist auch und gerade ohne Vorgesetztenfunktion wichtig! Es braucht Faktoren wie Sozialkompetenz und Überzeugungskraft. Unser Seminar macht Sie fit"esen Kompetenzen.

>> *Erlernen Sie"ei Tagen kompakt die Grundlagen lateraler Führung!* <<

Wir beraten Sie gerne.

Kai Geisslreither
Diplom-Ökonom
Produktmanager
+49 2602 14-221
kai.geisslreither@adg-campus.de

Beschreibung

Die Zeiten sind vorbei,"nen hierarchische Strukturen und Verantwortlichkeiten langfristig vorgegeben waren. Um mit den dynamischen Marktanforderungen Schritt"lten, installieren Unternehmen heute immer häufiger temporäre Teams, die mit hoher Autonomie und wenigen Vorgaben komplexe Probleme lösen sollen.

Auch und gerade"lchen Teams braucht es Führung. Menschen müssen Verantwortung füreinander und für die Sache übernehmen. Konflikte müssen gelöst und Entscheidungen getroffen werden.

In unserem Seminar erlernen und üben Sie wesentliche Erfolgsfaktoren menschlicher Zusammenarbeit wie Kommunikation, Kooperation, Motivation oder Umgang mit Konflikten und Kritik.

Inhalte

Ein bisschen Führungskraft

- Führen und geführt werden

- Welche Möglichkeiten gibt"ch ohne disziplinarische Befugnis?
- Grenzen der Führung ohne Vorgesetztenfunktion
- Einflusspotenziale erkennen und nutzen – Umgang mit geliehener Macht

Bringen Sie Ihre Anliegen zum Erfolg, und entlarven Sie Killerargumente

- Erkennen Sie den Gesprächstyp und stellen Sie sich auf diesen ein
- Die richtige Ansprache einzelner Gesprächstypen
- Überzeugen Sie mit der Platinregel

Motivation, Kooperation

- Respekt und Akzeptanz
- Erfolgsdruck und nahende Deadlines? So motivieren Sie andere zur kooperativen Zusammenarbeit
- Motivation und Kooperation erreichen auch ohne Incentives

Mein sozialer Dialekt im Umgang mit anderen – gezielter überzeugen mit der PRO-Strategie

- Welche Typen gibt" Machtspiel – die PRO-Stiltypen
- Was für ein PRO-Typ bin ich: Macher:in, Expressive/r, Verbindliche/r oder Analytiker:in?
- Woran kann ich unterschiedliche PRO-Typen erkennen?
- Meine persönliche Situation und die Einflüsse der Typen im Machtspiel

Konflikt-/und Kritikgespräche: Bringen Sie auch schwierige Botschaften zielführend"n Adressaten

- 10 Punkte für ein erfolgreiches Kritikgespräch
- Welcher Kritiktyp sind Sie?
- Konstruktive Kritik – beachten Sie das Selbstwertgefühl
- Kommunikation als Führungswerkzeug
- Die 5 Ws für Delegationsgespräche

TEAM – Toll ein anderer machts? Wirksame Strategien zur optimalen Teamarbeit

- Projekte: Wie Sie erreichen, dass sich alle gleichermaßen engagieren
- Stratege/-in, Beobachter:in, Umsetzer:in: Wie Sie welchen Typ Mensch motivieren
- Erkennen Sie die Dynamik in Ihrem Team, und überzeugen Sie wirkungsvoll
- Vom Empfehlen zur tatsächlichen Umsetzung

So werden Ihre Vorschläge akzeptiert und verwirklicht

Praxistransfer

- Erarbeitung einer individuellen Roadmap zum Praxistransfer
- Übungen, um Gesprächspartner im Gespräch zu überzeugen
- Situative Schlagfertigkeit
- Konkretes Feedback und Tipps zur 1:1-Umsetzung

Nutzen

- Sie erreichen Ihre Ziele mit weniger Stress, Aufwand und Reibungsverlusten.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Kolleg:innen motivieren können und von der Sache/dem Projekt/dem Arbeitsprozess überzeugen.
- Sie lernen, wie Sie Konfliktpotenziale bereits im Vorfeld umgehen und Widerstände wirkungsvoll entkräften.
- Ihnen gelingt"ünftig, auch ohne hierarchische Macht Ihren Einfluss überzeugend geltend"chen.

Dozenten

Matthias Hettl ist Coach, Trainer und Managementberater. Seine Schwerpunkte liegen"n Themen Leadership Skills und Managementkompetenzen. Erfahrung bringt"t aus seiner Tätigkeit als Aufsichtsrat, aus der Geschäftsführung und als Consultant bei den Vereinten Nationen in New York. Er vertrat mehrere Jahre eine Professur für Management und Marketing, ist als Fachbuchautor und Verfasser zahlreicher Fachartikel bekannt und begleitet erfolgreich die Unternehmensentwicklung von mittelständischen Unternehmen sowie von internationalen Konzernen.

Details