ADG

Seminar

Wirkungsvoll in Kommunikation und Führung

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST22-00511

Termin

27.09.2023 - 29.09.2023

2.130,00 €

Bronze	**1.917,00 €**
Silber	**1.917,00 €**
Gold	**1.917,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an

Führungskräfte, Team- und Projektleiter sowie Nachwuchsführungskräfte
Die wirksame Kommunikation im Führungsalltag gehört zum entscheidenden Erfolgswerkzeug,"uverän und überzeugend gegenüber Mitarbeitenden strategische Wege"hen und richtungsweisend die notwendige Orientierung"eten. Klassische Führungssituationen,"nen"lt, eine klare Sprache"rechen und

auf die Mitarbeitenden einzuwirken ohne"rletzen, ergeben sich"terschiedlichen Situationen.

Wir beraten Sie gerne.

Lukas Fasel

Experte Projektmanagement, Arbeitsmethodik und Webinartechnologie
Tel.: +49 2602 14-278
lukas.fasel@adg-campus.de

Beschreibung
Führungserfolg durch Kommunikationsstärke

Führung ist nicht immer einfach – vor allem dann nicht, wenn das jeweilige Gegenüber in Diskussionen Ausweichmanöver startet oder nur interpretative Metabotschaften sendet. Auch Situationen,"nen man als Führungskraft zu Unternehmensloyalität verpflichtet ist, aber eigentlich selbst einen anderen Entscheidungsweg eingeschlagen hätte, sind"r Kommunikation dem Mitarbeiter-Team gegenüber nicht leicht"rmitteln. Die wirksame Kommunikation im Führungsalltag ist hier entscheidendes Erfolgswerkzeug, souverän und überzeugend den Mitarbeitenden gegenüber strategische Wege"hen und richtungsweisend die notwendige Orientierung"eten. Klassische Führungssituationen,"nen"lt, eine klare Sprache"rechen und auf die Mitarbeitenden einzuwirken

ohne"rletzen, ergeben sich"terschiedlichen Situationen.

Inhalte

1. Mitarbeitergespräch:
So motivieren Sie Ihre Mitarbeitenden und geben positive Impulse

- Was Sie alles bei Mitarbeitergesprächen"rücksichtigen haben
- Das Anerkennungsgespräch –"ben Sie richtig
- Die 5 W’s für Delegationsgespräche sollten Sie kennen
- Gesprächsstruktur im Mitarbeitergespräch erarbeiten
- Übung: Mitarbeitergespräche üben mit Video-Feedback + Gesprächs-Checkliste

2. 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
- Übung: Umgang mit Einwänden im Kritikgespräch

3. Überzeugungsarbeit:
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
- Übung: Gesprächstyp-Analyse

4. Verhandlungsführung:
Entschlüsseln Sie Körpersprache und unbewusste Signale Ihres Gegenübers!

- So erkennen Sie Stress beim Gesprächspartner
- Was sagt Ihr Gesprächspartner und woran können Sie das erkennen
- Verletzte Distanzzonen die untrüglichen Zeichen
- Übung: Interpretation von Körpersprache

5. Durchsetzungsvermögen:
Erkennen Sie Ihre Machtfaktoren als Führungskraft

- Was Sie bei der Durchsetzung beachten müssen

- Die sieben Machtbasen Ihrer Mitarbeiterführung
- Machiavellis Empfehlungen
- Übung: Analyse Ihres Powerprofils

6. Persönliche Fallbearbeitung:
Ihr „schwierigster Fall“ – Darstellung

- Geschicktes Vorgehen

Feedback aus der Teilnehmergruppe für die persönliche Fallbearbeitung

Nutzen

- Die Vermittlung geeigneter Instrumente der Gesprächsführung wird anhand typischer Fälle aus Ihrem Führungsalltag durchgespielt.
- Video-Feedbacks im Seminar gewährleisten einen hohen Praxisbezug und 1:1 Umsetzung in Ihren Bankenalltag.
- Gesprächs-Checklisten helfen Ihnen, die eigene Vorgehensweise"alysieren,"rukturieren und"rbessern. Ihre Führungseffektivität, Kommunikations- und Gesprächskompetenz wird somit nachhaltig verbessert.
- Ein hoher Lernerfolg wird durch eine begrenzte Teilnehmerzahl gewährleistet!

Dozenten

Matthias Hettl, Hettl Consult

Dr. Matthias Hettl begeistert seine Zuhörer durch seinen motivierenden und kompetent direkten Vortragsstil mit 1:1 einsetzbaren Praxistipps. Als Coach, Trainer und Managementberater liegen seine Schwerpunkte bei den 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.