

FÜHRUNGSVERHALTEN UND FÜHRUNGSKOMPETENZ

Dauer: 2 × 3 Tage

60

Führungsverhalten und Führungskompetenz sind die Schlüsselfaktoren für Erfolg im Wirtschaftsleben. Nur selten sind es die stillen Denker, die andere von ihren Ideen überzeugen und begeistern.

Auch die theoriegetriebenen Analytiker, die zwar Ideen in Konzepten darstellen, aber vielfach nichts bewegen, gehören nicht zu den grossen Führungspersönlichkeiten. Ganz zu schweigen von den Ich-bezogenen Einzelgängern, denen es mehr um ihren persönlichen Erfolg geht und die sich nie voll in den Dienst einer Sache einordnen lassen.

Wirtschaftlicher Erfolg korreliert auch nicht immer mit intellektuellen Fähigkeiten: Es ist nur selten der «Klassenprimus», der später im Beruf Höchstleistungen erbringt. Offensichtlich sind es andere Fähigkeiten, die eine erfolgreiche von einer weniger erfolgreichen Führungskraft unterscheiden.

Das 2×3-tägige Seminar bezweckt:

- Kommunikation als zentrales Instrument der Führung zu erkennen und die eigenen kommunikativen Fähigkeiten gezielt auszubauen;
- das eigene Führungsverhalten zu analysieren und im Hinblick auf die eigene Führungsaufgabe aktiv zu optimieren;
- die soziale Kompetenz zu steigern und die Fähigkeiten für erfolgsorientierte Team- und Mitarbeiterführung zu verbessern.

TEILNEHMERINNEN/TEILNEHMER

- Führungskräfte mit mehreren Jahren Führungserfahrung, welche vor allem ihre Kompetenz im Bereich der «Soft-Skills» verbessern wollen.
- Bereichsleiter, Abteilungsleiter und Projektverantwortliche mit direkter Führungsverantwortung
- Führungskräfte, die sich auf die Übernahme einer neuen Funktion vorbereiten wollen, in der sie direkt oder als Vorbild Führungsverantwortung tragen.
- Erfahrene Führungskräfte, die mit den Konzepten der Führungslehre

vertraut sind, aber ihre persönliche Führungskompetenz und ihre kommunikativen Fähigkeiten verbessern wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Kommunikation

- Wie Kommunikation zwischen Menschen funktioniert
- Was Meinungsverschiedenheiten und Interessengegensätze bewirken
- Wie die Erkenntnisse der Kommunikationsforschung in Verhandlungssituationen eingesetzt werden

Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen

- Die Phasen einer Verhandlung
- Das Verhandlungsziel
- Strategie und Taktik der Verhandlungsführung
- Der Verhandlungsspielraum

Führungstraining

Im Teil 2 des Seminars befassen sich die Teilnehmenden mit Methoden, die Führungserfolg versprechen. Mit Hilfe von Übungen und in der Diskussion werden Führungssituationen reflektiert und anhand von Konzepten aus der modernen Führungslehre die notwendigen Handlungsempfehlungen abgeleitet.

Die Teilnehmenden entwickeln so aus den Bausteinen der ganzheitlichen Führungslehre einen individuellen und für ihre Person authentischen Führungsstil.

SEMINARDATEN

5529

Teil 1: 08.–10.05.2019
Luzern
Teil 2: 04.–06.11.2019
Luzern

5539

Teil 1: 24.–26.06.2019
Steckborn
Teil 2: 23.–25.10.2019
St. Gallen

5549

Teil 1: 04.–06.11.2019
Luzern
Teil 2: 06.–08.05.2020
St. Gallen

5510

Teil 1: 27.–29.01.2020
St. Gallen
Teil 2: 06.–08.05.2020
St. Gallen

5520

Teil 1: 22.–24.06.2020
Flims
Teil 2: 21.–23.10.2020
Luzern

Seminargebühr

CHF 5900.–*
(zzgl. 8% MWST)*

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs).

