

PERSÖNLICHKEITSMANAGEMENT

Dauer: 2 × 3 Tage

64

Wer glaubt, nur mit modernen Management-Methoden und schönen Konzepten erfolgreich führen zu können, irrt. In vielen Fällen sind es vor allem Führungspersönlichkeit und kommunikative Fähigkeiten einer Führungskraft, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Viele gute Ansätze scheitern, weil Führungskräfte sie nicht überzeugend verkörpern und schlüssig an ihre Mitarbeitenden kommunizieren können. Begeisterung und Commitment entstehen nicht aus Konzepten sondern aus Vertrauen und Verständnis. Nur wer überzeugend auftritt und die richtigen Botschaften sendet, wird letztlich die Mitarbeitenden begeistern und mitreißen können.

Für Erfolgsorientierte gilt es daher, die eigene Persönlichkeit zu analysieren, in ihren Stärken und Schwächen zu erkennen und gezielt weiterzuentwickeln. Das Ziel: Sich selbst als Führungskraft ein Profil geben. Mit Ecken und Kanten. Berechenbar, fordernd, fördernd, nach gemeinsamen Resultaten strebend.

Das 2×3-tägige Programm «Persönlichkeits-Management» setzt genau hier an:

- Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkennen, welche Elemente eine Führungspersönlichkeit ausmachen und wie diese vom Umfeld wahrgenommen werden.
- Sie erleben die Bedeutung von Persönlichkeit und Auftreten im Geschäftsleben.
- Sie analysieren unter Anleitung höchst qualifizierter Psychologen und Führungstrainer ihre eigenen, persönlichen Stärken und Schwächen in Auftreten, Wirken und Kommunikation.
- Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickeln sie neue Techniken und Fähigkeiten, um ihre Persönlichkeit in Führungssituationen besser zum Einsatz zu bringen.

In komprimierter Form fließen dabei die wesentlichen Erkenntnisse diverser Disziplinen des Führungs- und Persönlichkeitsmanagements ein. Nicht als unverständliche Theorie, sondern praxisnah, anhand vieler Beispiele erörtert und an realen Geschäftsvorfällen dargestellt.

Der hohe Umsetzungsbezug macht dieses Programm zu einer guten Investition. Einiges an Ihrem Auftreten und in Ihrer Kommunikation wird sich ändern. Anderes wird von Ihnen bewusster und verstärkt zum Einsatz gebracht werden. Das Management der eigenen Persönlichkeit ist ein lohnendes Thema – für Sie persönlich wie auch für Ihre Firma.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Führungskräfte, die Merkmale ihres Führungsverhaltens ändern oder vermehrt resultatorientiert nutzen wollen.
- Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche aus allen Bereichen, die eine umfassende Führungsschulung durchlaufen wollen, um ihre eigenen Stärken als Führungspersönlichkeit zu erkennen und weiter auszubauen.
- Spezialisten und Praktiker, die sich vermehrt mit den Gesetzmässigkeiten moderner Führung und Kommunikation beschäftigen wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 1

Der erste Seminarteil analysiert, wie die eigene Persönlichkeit von anderen wahrgenommen wird. Ziel ist es dabei, sich der eigenen Stärken bewusst zu werden und diese in Ausstrahlung und Verhalten glaubwürdig nach aussen zu kommunizieren.

Persönlichkeit und Ausstrahlung

- Von der Person zur Persönlichkeit
- Analyse der eigenen Persönlichkeits-Merkmale
- Auftreten und Wirken in Abhängigkeit von Umfeld und Empfänger

Wie Persönlichkeit wahrgenommen wird

- Bewusste und unbewusste Signale zwischenmenschlicher Kommunikation
- Die Bedeutung von Verhalten und Symbolen
- Den ersten Eindruck bewusst gestalten

Die Analyse der eigenen Merkmale als Kommunikator und Führungskraft

- Die Selbstanalyse als Ausgangsbasis
- Das persönliche Führungsverhalten im Normalzustand
- Das persönliche Führungsverhalten im Stresszustand

Persönliche Stärken gezielt zum Einsatz bringen

- Analyse der persönlichen Stärken
- Die eigene Rolle und ihre Wirkung auf andere
- Eigene Ressourcen bejahen
- Eigene Stärken bewusst kommunizieren

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 2

Persönlichkeit entfaltet ihre Wirkung primär im zwischenmenschlichen Kontakt. Der zweite Seminarteil befasst sich deswegen mit den aktiven kommunikativen Fähigkeiten einer Führungskraft. Argumentieren und überzeugen stehen dabei im Mittelpunkt.

Grundlagen der Kommunikation

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

Gesetze der Rhetorik

- Rhetorische Fähigkeiten
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Die besseren Argumente bieten
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen, Verhandlungen

Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen

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

Das Resultat: andere überzeugen

- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Fähigkeit zu überzeugen, ohne zu überreden
- Das Resultat: Zustimmung mit nachhaltiger Wirkung

Glaubwürdigkeit in kritischen Gesprächssituationen

- Kommunikation in Krisen- und Konfliktsituationen
- Glaubwürdigkeit in Auftreten und Aussage

SEMINARDATEN

5629	Teil 1: 13.–15.05.2019 Horn/St. Gallen Teil 2: 24.–26.06.2019 Steckborn
5639	Teil 1: 09.–11.09.2019 St. Gallen Teil 2: 04.–06.11.2019 Luzern
5649	Teil 1: 18.–20.11.2019 Luzern Teil 2: 27.–29.01.2020 St. Gallen
5610	Teil 1: 09.–11.03.2020 Flims Teil 2: 22.–24.06.2020 Flims
5620	Teil 1: 04.–06.05.2020 Brunnen Teil 2: 22.–24.06.2020 Flims

Seminargebühr

CHF 5900.–* (zzgl. 7.7% MWST)

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

SMP CUSTOM PROGRAMMS

Alle Seminare sind als firmenspezifische
Veranstaltung buchbar: Telefon +41 71 244 55 55