

Trainingsprogramm



MAM QUALIFIZIERT –
NACHHALTIGE KOMPETENZEN FÜR UNTERNEHMEN

2012

Unsere Trainingsangebote im Überblick

Strategie

- Die Zukunft gestalten – Grundlagen und Methoden der Strategieentwicklung 3

Geschäftsprozesse

- Change Management nicht nur zur Krisenbewältigung – Die Erfolgsfaktoren 5
- Geschäftsprozessmanagement – Hintergründe und Rahmenbedingungen 6

Projektmanagement

- Projektmanagement kompakt – Aus der Praxis für die Praxis 7
- Teammanagement im Projekt – Die richtigen Werkzeuge für die Praxis 9
- Projektmanagement aus der Sicht der Auftraggeber – Hintergründe und Rahmenbedingungen 10
- Microsoft Project – Einführung in die softwareunterstützte Terminplanung 11

Führungsleistung

- Vom Mitarbeiter zur Führungskraft – Den Wechsel in die Führungsposition erfolgreich meistern 12
- Die Führungswerkstatt: Herausforderungen wirksam angehen – Souveränes Handeln im Führungsalltag 14
- Die Führungspersönlichkeit – Eigene Muster im Führungsverhalten verstehen und erfolgreich verändern 16
- Im Auge des Hurrikan – Führung in stürmischen Zeiten 18
- Konfliktmanagement – Mit schwierigen Situationen professionell umgehen 19
- Mitarbeitergespräche zur ERA-Leistungsbeurteilung führen – Qualität und Zufriedenheit steigern 21
- Virtuelle Teams erfolgreich führen – Auch auf Distanz professionell und effektiv agieren 22
- Entscheidungen schnell und richtig treffen – Umgang mit komplexen Problemstellungen 23
- Intensivtraining: Mit Wirkung kommunizieren – Persönlichkeitstraining für einen wirkungsvollen Einsatz von Körper, Stimme und Sprache 25
- Persönlichkeitsmarketing – Durch professionelles Auftreten überzeugen 27
- Erfahrungen schätzen – die Zukunft gestalten. Ältere Mitarbeiter führen 28
- Innovationsmanagement – von der kreativen Idee zur Innovation 29

Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

- Intensivtraining – Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept 30
- Praxistag für Fortgeschrittene – Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept 32

Organisatorisches

- Wichtige Informationen rund ums Training 34

Ihre Ansprechpartnerin



Stefanie Früangel

Tel. 089 44108-512

Fax 089 44108-598

E-Mail: fruengel.stefanie@mam.de

Die Zukunft gestalten

Grundlagen und Methoden der Strategieentwicklung

Zielgerichtetes Entscheiden und Handeln ist das Ergebnis nachhaltiger Strategiearbeit. Strategische Optionen rücken ins Blickfeld und reduzieren damit Komplexität. Knappe Ressourcen werden ausschließlich für strategisch bedeutsame Vorhaben eingesetzt. Die Konzentration auf Wesentliches versetzt Entscheider in die Lage, auf Veränderungen mit strategischer Bedeutung zeitnah reagieren zu können.

Strategieentwicklung befasst sich mit der Umsetzung einer Vision in die Realität. Dazu gehören die Historie einer Organisation, ihr Selbstverständnis und ihre Werte. Darauf aufbauend werden strategische Optionen entwickelt und Handlungsfelder herausgearbeitet. Strategiegeleitete Maßnahmen sollen schließlich die Ausgangssituation an die zukünftigen Anforderungen heranführen. Das Management bestimmt den strategisch relevanten Know-How-Transfer und den Umgang mit unsicherheitsstiftenden Zukunftsfragen und stellt damit sicher, dass in der Führung und Zusammenarbeit klare Konturen dort entstehen, wo vorher Nebel war.

Ihr Nutzen:

- Zeit- und Kostenvorteile (begrenzte Ressourcen strategiegeleitet einsetzen)
- Klarheit in der Kommunikation (Innen- und Außenwirkung optimieren)
- Sicherheit in der Entscheidung und Umsetzung zukunftsrelevanter Themen

Trainerin



Monika Schwartz

Inhalt

Strategieentwicklung und Umsetzung strategischer Ziele (Überblick)

- Arbeitsschritte zur Entwicklung einer Strategie
- Strategiearbeit und das operative Geschäft – notwendiger Wandel
- „Zukunftsbilder“ oder „Zahlen, Daten, Fakten“?

Normative Strategieentwicklung

- Visionsentwicklung: „Wohin soll es gehen?“
- Motivation, die das Handeln prägen: „Wozu sind wir da?“
- Leitbild (Werte, Kompetenzen, Ziele): „Was sind unsere Grundprinzipien?“ „Was ist unsere Geschichte?“

Deskriptive Strategieentwicklung auf der Basis einer Normativen Strategie

- Know-how-Transfer “top down” / “bottom up”?
- SWOT-Analyse und SWOT-Strategie „Kompetenzen“
- „Was bringt die Zukunft?“
 - Branchenrentabilität, Wettbewerb
 - Produkte, Kunden
 - Ressourcen wie zum Beispiel Rohstoffe oder Personal

Arbeitsweise:

Monika Schwartz vermittelt die Inhalte anschaulich mit Impulsvorträgen. Die Teilnehmer arbeiten an der Entwicklung ihrer Strategie. Die Beispiele der Teilnehmer stehen im Vordergrund und werden in Einzelarbeit und in Kleingruppen sowie im Plenum bearbeitet.

Die Zukunft gestalten

Grundlagen und Methoden der Strategieentwicklung

Zielgruppe

Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, Projektleiter, Personen in Planungs- und Entscheidungsprozessen, Personen mit Controlling-Verantwortung, Selbständige

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

07. - 08.03.2012, Raum München

23. - 24.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 Uhr - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)


Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Change Management nicht nur zur Krisenbewältigung Die Erfolgsfaktoren

Die globale Wirtschaftskrise kennzeichnet die Wirtschaft von heute. Erfolgreich bleiben nur die Unternehmen, die sich den rasch wechselnden Marktanforderungen schnell und flexibel anpassen können. Reorganisationsmaßnahmen, Prozess- oder andere Veränderungsvorhaben in Unternehmen sind zwingende Folgen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten oder gar das Überleben des Unternehmens zu sichern.

Der Schlüsselfaktor eines erfolgreichen Change Managements sind die Mitarbeiter. Nur wenn alle aktiv in die erfolgskritischen Prozesse eingebunden werden, entstehen aus dem schnellen Wandel Wettbewerbsvorteile für das Unternehmen.

Jedoch auch der richtige Umgang mit den notwendig zu organisierenden Veränderungen und die richtige Vorgehensweise sind weitere entscheidende Faktoren für das Gelingen von Change-Projekten.

Trainerin	Inhalt
 <p data-bbox="180 1137 395 1171">Monika Schwartz</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Voraussetzungen für erfolgreiche Veränderungsprojekte in Unternehmen ▪ Geschickt Veränderungsdruck erzeugen ▪ Charakteristische Phasen im Veränderungszyklus - Diagnose und unterstützende Maßnahmen ▪ Zielgerichtet Ihre Mitarbeiter informieren ▪ Kommunikationsprozess – Change-Prozesse steuern und Ergebnisse sichern ▪ Mit Widerstand umgehen können ▪ Die Bedeutung der Sinnfrage oder: Warum sollen wir etwas ändern? ▪ Ihre Leistungsträger wirksam in Veränderungsprozesse einbinden ▪ Veränderungserfolge sicherstellen und kommunizieren ▪ Gruppenprozesse richtig steuern ▪ Die Rolle der Geschäftsleitung im Change Management

Zielgruppe

Im Training setzen sich betroffene bzw. verantwortliche Führungskräfte und Change-Manager mit den Erfolgsfaktoren eines systematischen Veränderungsmanagements auseinander.

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

08. - 09.05.2012, Raum München

06. - 07.11.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Kosten


1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Geschäftsprozessmanagement Hintergründe und Rahmenbedingungen

Das integrierte Konzept von Führung, Organisation und Controlling, das eine zielgerichtete Steuerung der Geschäftsprozesse ermöglicht, wird als Geschäftsprozessmanagement definiert. Die Zielsetzung des Geschäftsprozessmanagements besteht in der Erhöhung der Effizienz und der Effektivität eines Unternehmens und trägt dazu bei, die strategischen und operativen Ziele zu erreichen. Dabei handelt es sich um ein auf Dauer ausgerichtetes Konzept von Vorgehensweisen, Verantwortlichkeiten, IT-Unterstützungen und kulturflankierenden Maßnahmen.

Die eintägige Veranstaltung soll Managern und Geschäftsführern dazu dienen, ihr Wissen über die Rahmenbedingungen für Geschäftsprozessmanagement aufzufrischen und die Möglichkeiten der Implementierung im eigenen Unternehmen an Hand von Praxisbeispielen abzugleichen.

Trainer	Inhalt
 <p data-bbox="188 1160 343 1189">Ulrich Rohde</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Besondere Herausforderungen beim Geschäftsprozessmanagement ▪ Die wesentlichen Geschäftsprozesse ▪ Der Geschäftsprozessmanagement-Kreislauf ▪ Strategisches Prozessmanagement ▪ Identifikation der Kernprozesse im Unternehmen ▪ Modellierung der neuen Prozesse ▪ Prozessimplementierung ▪ Die Unternehmensziele und die Strategietypen ▪ Prozesscontrolling ▪ Grundlagen Change Management ▪ Das Projekt zum Geschäftsprozessmanagement ▪ Vorgehensmodelle als roter Faden einer Prozessinitiative ▪ Kritische Erfolgsfaktoren

Zielgruppe

Führungskräfte, Prozessverantwortliche und Geschäftsführer, die in ihrem Unternehmen die Prozesse optimieren oder neu definieren wollen/müssen

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termin

16.04.2012, Raum München

Trainingszeiten

09:00 - ca. 18:00 Uhr

Kosten

1.090,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)


Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Projektmanagement kompakt Aus der Praxis für die Praxis

Sie stehen aktuell vor der Herausforderung ein Projekt zu leiten, wollen sich gezielt darauf vorbereiten oder Ihr Wissen vertiefen. In prägnanten Theorieinputs, Fallbeispielen und Übungen sowie bei der Bearbeitung konkreter Praxisprobleme erhalten Sie das erfolgsrelevante Wissen für den Projektmanagement-Lebenszyklus und das Leiten von Projekten.

In diesem Grundlagentraining lernen Sie, wie Sie Ihre Projekte von der Projektdefinition bis zum Projektabschluss zielführend managen. Exemplarisch definieren, planen und steuern Sie ein Beispielprojekt. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse werden mit Ihrer konkreten Arbeitspraxis abgeglichen, so dass sie unmittelbar für Ihren Projektalltag nutzbar sind.

Die Teilnehmer können vorab Ihre eigenen aktuellen oder anstehenden Projekte und Projektunterlagen mit einbringen.

Trainer	Inhalt
 <p>Ulrich Rohde</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ein systematischer Ansatz: der Projektmanagement-Lebenszyklus (Projektphasen) ▪ Projektinitiierung: von der Idee zum Projektauftrag ▪ Projektorganisation: Rollen und Aufgaben definieren (Stakeholder) ▪ Den Projektplan erstellen: mehr als nur ein Balkendiagramm! ▪ Projektplan ausführen – Projektfortschritt managen (Zeit, Kosten und Qualität im Auge behalten) ▪ Risikomanagement im Projekt ▪ Projekte abschließen und Ergebnisse sichern

Zielgruppe

Projektteammitglieder, Projektleiter mit wenig bzw. ohne Projektpraxis, Projektbeteiligte zur Kenntnisauffrischung

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

26. - 27.01.2012, Raum München

23. - 24.07.2012, Raum München

11. - 12.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Projektmanagement kompakt **Aus der Praxis für die Praxis**

Teilnehmerstimmen

Das Seminar lässt sich für jeden mit unterschiedlicher Erfahrung weiterempfehlen. Durch das Training erhält man einen kompletten, aber kompakten Überblick über Projektmanagement von A-Z. Entsprechende praktische Gruppenaufgaben helfen die Theorie zu verstehen und auf das Berufsleben zu übertragen

D. Lessner, Novartis Pharma GmbH

Meine Erwartungen und Wünsche wurden voll und ganz erfüllt.
Ich fühle mich für die künftige Praxis gut gewappnet.


K. Banasch, Novartis Pharma GmbH

Teammanagement im Projekt Die richtigen Werkzeuge für die Praxis

Bei der heutigen Komplexität sowie dem Zeit-, Kosten- und Termindruck ist ein Projekt ohne gutes Teammanagement zum Scheitern verurteilt. Teammanagement leistet hier einen Wertbeitrag zu professionellem Projektmanagement.

Allerdings genehmigen die wenigsten Unternehmen heute noch mehrtägige Teamfindungstrainings. Daher gilt es als Projektleiter „teambuilding on the job“ zu machen.

Ein Projektteam zu führen bedeutet ohne Weisungsbefugnis zu führen. Welche gruppendynamischen Hintergründe Sie hier beachten müssen und wie Sie das Zusammenwachsen des Teams fördern, erfahren Sie in diesem Training.

Trainerin	Inhalt
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gruppendynamische Prozesse und die Auswirkungen auf Ihr Projektteam ▪ Kommunikation im Projekt – wie ist diese zu steuern? ▪ Teammanagement im Projekt ▪ Wen muss ich einbinden? - Projektumfeldanalyse ▪ Probleme vorbeugen mit Risikomanagement im Projekt ▪ Teambuilding ohne Teamtraining

Vera Abzieher

Zielgruppe

Projektleiter oder Mitarbeiter mit einer zukünftigen Projektleiterfunktion mit wenig bzw. ohne Projektpraxis, Projektbeteiligte zur Kenntnisauffrischung

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

24. - 25.04.2012, Raum München

10. - 11.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Kosten


1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Projektmanagement aus Sicht der Auftraggeber Hintergründe und Rahmenbedingungen

Projektmanagement bestimmt heute wesentlich den Rhythmus und die Prozesse der Unternehmen und Führungskräfte. In diesem Zusammenhang stellt sich dann der oftmals unterschiedliche Wissensstand bezüglich der Projektmanagementsystematik und –philosophie in der operativen Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Projektleitung als ein erheblicher Störfaktor dar!

Die eintägige Veranstaltung soll Managern, Geschäftsführern und generell Auftraggebern von Projekten dazu dienen, ihr Wissen über die Rahmenbedingungen für effektives und effizientes Projektmanagement aufzufrischen und die Möglichkeiten der Implementierung im eigenen Unternehmen an Hand von Praxisbeispielen abzugleichen.

Trainer	Inhalt
 <p data-bbox="188 1153 343 1182">Ulrich Rohde</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die wesentlichen Projektmanagementprozesse ▪ Das klassische Phasenmodell ▪ Die notwendigen Voraussetzungen für ein wirkungsvolles Projektmanagement ▪ Auftragsklärung für Projekte ▪ Das Projektlastenheft und das Pflichtenheft in der operativen Handhabung aus Sicht des Auftraggebers ▪ Keine Angst vor Projektzielverfehlungen - Changerequest als simples Steuerungselement ▪ Projektcontrolling ▪ Besondere Herausforderungen beim Controlling von Projekten ▪ Kritische Erfolgsfaktoren

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektauftraggeber und Geschäftsführer, die in ihrem Unternehmen die Projekte optimieren und ihre Zusammenarbeit mit den operativen Projektmitarbeitern effizienter gestalten wollen
Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termin

30.03.2012, Raum München

Trainingszeiten

9:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten


1.090,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Microsoft Project Einführung in die softwareunterstützte Terminplanung

Die Veranstaltung vermittelt die grundlegenden Kenntnisse und Fertigkeiten hinsichtlich der Konzeption, Erstellung und der Benutzung von Terminplänen am Beispiel von Microsoft Project.

Der Schwerpunkt des Trainings liegt auf dem Verständnis des Konzeptes einer softwareunterstützten Terminplanung und der grundlegenden Befähigung der Teilnehmer, diese für die tägliche Arbeit einzusetzen. Dabei werden methodische und software-technische Inhalte zum Projektmanagement anhand eines Praxisbeispiels vermittelt.

Trainer	Inhalt
 <p data-bbox="188 1189 347 1216">Axel Steffens</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundlagen zum Arbeiten mit MS Project ▪ kurze Einführung in die Terminplanung ▪ Projekte anlegen ▪ das Balkendiagramm und weitere Darstellungsmöglichkeiten ▪ Projektüberwachung ▪ Ausgabemöglichkeiten ▪ Arbeiten mit Ressourcen ▪ Mehrprojekttechnik ▪ Ressourcenplanung und Kontrolle ▪ Terminüberwachung ▪ Erstellen von Berichten

Zielgruppe

Projektleiter und Controller sowie Mitarbeiter, die Projekte ausführen und Projektpläne verwenden sollen. Dieses Seminar ist sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene PC-User geeignet, da keine Voraussetzungen oder Vorkenntnisse aus anderen Programmen nötig sind.

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

14. - 15.06.2012, Raum München

11. - 12.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 9:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 9:00 - 17:00 Uhr

Kosten

690,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).


Vom Mitarbeiter zur Führungskraft Den Wechsel in die Führungsposition erfolgreich meistern

Sie wechseln vom Mitarbeiter in die Rolle des Vorgesetzten. Eine völlig neue Situation, die zwei Gesichter hat: Die neue Herausforderung reizt, motiviert und macht neugierig. Auf der anderen Seite wissen Sie aber auch, dass Sie vor allem in den ersten Monaten unter kritischer Beobachtung stehen und Sie spüren den Erwartungsdruck Ihrer Vorgesetzten und Mitarbeiter. Nun gilt es, einen optimalen Start hinzulegen und Orientierung und Sicherheit für die erste Zeit zu gewinnen.

Ihr Erfolg entscheidet sich daran, wie Sie Ihre neue Position gestalten werden. Setzen Sie sich im Vorfeld mit dem eigenen Führungsverständnis, Ihrer Rolle und Ihrer eigentlichen Aufgaben auseinander. Je mehr Klarheit Sie besitzen, desto sicherer sind Sie im Umgang mit Ihren Mitarbeitern und dem Umfeld.

In diesem praxisnahen Training bearbeiten Sie typische Anfangsprobleme und lernen ausgewählte Führungsinstrumente kennen. So umgehen Sie Stolperfallen und etablieren sich in Ihrer neuen Position erfolgreich.

Als ergänzende Trainings empfehlen wir Ihnen „Die Führungswerkstatt“ und „Die Führungspersönlichkeit“. Diese Trainings bauen aufeinander auf, können aber unabhängig voneinander gebucht werden. Alle drei Trainings zusammen vermitteln grundlegende Kompetenzen für eine erfolgreiche Führungskraft.

Trainer	Inhalt
 <p data-bbox="188 1400 391 1429">Helmut Hofbauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Was ist eigentlich Führung? ▪ Welcher Führungsstil passt zu mir und zur Situation? ▪ Die notwendige Vorbereitung ▪ Der perfekte Start ▪ Die ersten 100 Tage ▪ Umgang mit Macht; Distanz und Nähe ▪ Was meine Mitarbeiter am Anfang wissen wollen? ▪ Bewältigung des Vorgängers ▪ Umgang mit enttäuschten Mitbewerbern ▪ Die Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten ▪ Klarheit schaffen ▪ Gegenmaßnahmen für bestimmte Anfangsprobleme ▪ Profil entwickeln

Zielgruppe

Angehende und neue Führungskräfte
Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

28. - 30.03.2012, Raum München
27. - 29.06.2012, Raum München
12. - 14.11.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 18:00 Uhr
3. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft Den Wechsel in die Führungsposition erfolgreich meistern

Kosten

1.490,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Teilnehmerstimmen

Ein hochwertiges und intensives Seminar mit hohem Praxisbezug, welches alle wesentlichen Aspekte aus der Anpassungsphase einer Führungskraft abdeckt.

M. Hinz, Münchner Rückversicherungs Gesellschaft AG

Ich bin mit hohen Erwartungen in das Training gekommen, zu meinem Vorteil wurden diese voll und ganz erfüllt.

A. Deutsch, Swisslife

Das Training ist ein hilfreiches, gutes Tool als Einstieg in die neue Rolle, empfehlenswert.

L. Wichmann, Münchner Rückversicherungs Gesellschaft AG

Sehr lehrreich und hilfreich für den Start zur Führungspersönlichkeit.

F. Eckardt, Grenzbach GmbH

Buchempfehlung



Einstieg in die Führungsrolle
Praxisbuch für die ersten 100 Tage

Helmut Hofbauer, Alois Kauer
2009 Carl Hanser Verlag München
ISBN: 978-3-446-41796-0

Die Führungswerkstatt - Herausforderungen wirksam angehen Souveränes Handeln im Führungsalltag

Sie haben sich als Führungskraft bereits eingearbeitet, sind sich Ihrer Rolle und Aufgaben bewusst und wollen nun neue Akzente setzen. Ihnen ist klar, dass einige Veränderungen notwendig sind und Sie möchten Schwierigkeiten tatkräftig und zielorientiert angehen.

Dabei geht es nicht darum, Ihren ganzen Verantwortungsbereich umzukrempeln, sondern die richtige Analyse durchzuführen und die notwendigen Entscheidungen zu treffen. Dies kann bestimmte Mitarbeiter, das Team oder bestimmte Abläufe betreffen. Basierend auf der Bestandsaufnahme im Training, werden klare und realistische Ziele entwickelt, Möglichkeiten der Realisierung erarbeitet, damit Sie zum gewünschten Erfolg kommen.

Sie bearbeiten in diesem interaktiven Training aktuelle, praxisnahe Aufgaben und entwickeln Lösungsmöglichkeiten im Spannungsfeld der unterschiedlichen Interessen und Ihres Führungsauftrags. Durch die Verzahnung von Praxisfällen mit Führungstheorie, lernen Sie nicht nur vertiefende Führungsmodelle und -instrumente kennen, die Kompetenzentwicklung findet anhand der direkten Anforderungen statt (Just-In-Time). So werden Sie die anstehenden Herausforderungen motiviert und gestärkt angehen!

Als ergänzende Trainings empfehlen wir Ihnen „Vom Mitarbeiter zur Führungskraft“ und „Die Führungspersönlichkeit“. Diese Trainings bauen aufeinander auf, können aber unabhängig voneinander gebucht werden. Alle drei Trainings zusammen vermitteln grundlegende Kompetenzen für eine erfolgreiche Führungskraft.

Trainer

Inhalt



Helmut Hofbauer

Die Themen und Fragestellungen sind abhängig von den Anliegen der Teilnehmer.

Die möglichen Inhalte kommen aus folgenden Bereichen:

- Führen von einzelnen (schwierigen) Mitarbeitern
- Führen von Gruppen/Teams
- Führen in Veränderungen
- Führen von sich

Zielgruppe

Führungskräfte nach Beendigung der Einarbeitungsphase

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

20. - 22.06.2012 Raum München
29.11. - 01.12.2012 Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 18:00 Uhr
3. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Die Führungswerkstatt - Herausforderungen wirksam angehen Souveränes Handeln im Führungsalltag

Kosten

1.490,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Teilnehmerstimmen

Das Training hilft bestimmt, Führungsaufgaben und -entscheidungen bewusster und zielgerichteter wahrzunehmen.

W. Steining, LfA Förderbank Bayern

Sehr viel Zeit für individuelle Problemstellungen, wenig Dogmatik.

M. Berger, Swisslife

Praxisbezogen, intensiv, wertvoll!

Dr. O. Schuka, Swisslife

Das Training hat mich wieder ein paar Schritte in meiner Entwicklung voran gebracht.

Sehr empfehlenswert!

M. Hartung, Linde AG

Jede Firma sollte dieses Seminar zum Pflichtprogramm für Nachwuchsführungskräfte machen.

K. Becker, LfA Förderbank Bayern

Buchempfehlung



Brigitte Winkler, Helmut Hofbauer

Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument

Handbuch für Führungskräfte und Personalverantwortliche

4., vollständig überarbeitete Auflage, 2010, Carl Hanser Verlag München

Die Führungspersönlichkeit

Eigene Muster im Führungsverhalten verstehen und erfolgreich verändern

Mit zunehmender Erfahrung wird Führungskräften immer mehr bewusst, dass die eigene Person, die eigenen Verhaltensmuster das Führungshandeln prägen. Bestimmte Schwierigkeiten tauchen immer wieder auf, Konflikte ähneln sich, typische Stressmuster bilden sich heraus. Auch die Mitarbeiter (und die eigenen Führungskräfte) beklagen ähnliche Sachverhalte. Es ist nun an der Zeit die „innere Landkarte“ des Verhaltens zu verstehen und sich (bestimmter) „blinder Flecken“ bewusst zu werden, um das eigene Handeln zu verändern.

Innere Haltungen, Annahmen über sich und persönliche Charakterstrukturen steuern das Handeln von innen her. Wer sich gerne selbst stark fordert, fordert andere entsprechend, wer sehr kritisch mit sich selbst umgeht, geht auch entsprechend kritisch mit seinen Mitarbeitern um.

Der Führungsalltag ist eine Spiegelbild dessen, wie die Führungskraft sich im Inneren selbst führt. Wer im Außen etwas verändern möchte, muss in vielen Fällen bei sich beginnen. Wer sich selbst gut führt, kann auch andere gut führen. Dieses Training beschäftigt sich deshalb mit der Persönlichkeit der Führungskraft und wie sich diese auf das Führen der Mitarbeiter auswirkt.

Ihr Nutzen:

- Sie erarbeiten eine Bestandsaufnahme von inneren Grundannahmen über sich selbst und ihren Mitmenschen.
- Sie lernen die eigenen Ängste und Unsicherheiten im Führen verstehen und damit konstruktiv umzugehen.
- Sie erkunden und erkennen eigene Barrieren und die darin enthaltenen Möglichkeiten der bewussten Gegensteuerung.

Als ergänzende Trainings empfehlen wir Ihnen „Vom Mitarbeiter zur Führungskraft“ und „Die Führungswerkstatt“. Diese Trainings bauen aufeinander auf, können aber unabhängig voneinander gebucht werden. Alle drei Trainings zusammen vermitteln grundlegende Kompetenzen für eine erfolgreiche Führungskraft.

Trainer



Helmut Hofbauer

Inhalt

- Ebenen der Persönlichkeit
- Das eigene Wertesystem
- Muster in persönlichen Handlungsstrategien
- Was treibt mich an?
- Grundannahmen über sich
- Die eigenen „Spiele“
- Macht, Kontrolle, Vertrauen
- Die persönliche Betriebsanleitung
- Umgehen mit eigenen „Schwächen“
- Selbst-Bewusstsein im Handeln

Zielgruppe

Erfahrene Führungskräfte

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termin

22. - 24.11.2012, Raum München

Die Führungspersönlichkeit

Eigene Muster im Führungsverhalten verstehen und erfolgreich verändern

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 18:00 Uhr
3. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.490,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Teilnehmerstimmen

Tolles Training, sehr praxisbezogen, nicht nach Standard-Leitfaden, sondern den Bedürfnissen angepasst.

F. Grandl, Volkswagen OTLG

Top, sehr hilfreich, sehr praxisbezogen

M. Sögemeier, _dug Telecom AG


Im Auge des Hurrikan Führung in stürmischen Zeiten

Veränderungsdruck, Leistungsdruck, Zeitdruck, Kostendruck...

Finanzielle und zeitliche Verknappung, erhöhter Druck durch anspruchsvollere Ziele und Aufgaben haben direkte Auswirkungen auf das eigene Verhalten in der Kommunikation, bei Entscheidungen, in der Zusammenarbeit und im Umgang mit sich selbst.

Die eigenen Verhaltensweisen unter Anforderungen haben aber auch mit persönlichen Verhaltensmustern zu tun. Von was lasse ich mich besonders unter Druck setzen? Wie kann ich Herausforderungen gelassener und souveräner bewältigen?

Ziel dieses Seminars ist es, sich der eigenen Muster unter Druck und Belastung bewusst zu werden und Möglichkeiten der inneren und äußeren Gegensteuerung zu kennen, also ein kluges Selbstmanagement zu entwickeln.

Trainer	Inhalt
 <p>Helmut Hofbauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die eigenen Antreiber ▪ Klarer Umgang mit der eigenen Rolle und Verantwortung ▪ Druck und Forderungen adäquat begegnen ▪ Grenzen ziehen ▪ Los lassen (können), innere Freiräume schaffen ▪ Verlassen der Aktivitätsfalle ▪ Entscheidungen unter Zeitdruck ▪ Umgehen mit der eigenen Unvollkommenheit ▪ Die eigenen Ressourcen bewusst einsetzen ▪ Tools für das „Innere Selbstmanagement“

Methoden

Kurzvorträge, Erfahrungsbezogene Übungen, Fallbearbeitungen, Selbst- und Körperwahrnehmung, Kleingruppen, Einzelarbeit, Partnerübungen, Imaginationen

Zielgruppe

Interessierte Führungskräfte.

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termin

16. - 17.07.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten


1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z. B. Parkgebühren).

Konfliktmanagement Mit schwierigen Situationen professionell umgehen

Drohungen, Mobbing oder Mahnungen, nicht zu reden von persönlichem Ärger, Wut und Enttäuschung – dazu kommt es oft, wenn Konflikte eskalieren. Die Ursachen dafür liegen häufig darin, dass die Konfliktparteien nicht bereit sind, über ihren eigenen Standpunkt hinaus zu denken. Dann wird die eigene Position ohne Rücksicht auf andere Interessen verteidigt. Lernen Sie im Training Methoden kennen, wie Sie die Persönlichkeitsstruktur des Konfliktpartners und damit seine Botschaften besser begreifen.

Einen effektiven Ansatz zur Konfliktlösung bietet die Verlagerung der Perspektive: Das Einfühlen in die Lage anderer wirkt sich automatisch auf die Einschätzung Ihrer Situation aus. Indem Sie dadurch Ihren Horizont erweitern, können Sie dem Konflikt offener gegenüber treten, ohne dabei Ihre eigenen Interessen zu vernachlässigen. Sie werden schwierige Situationen nicht nur objektiver wahrnehmen, sondern auch offener und gelassener mit ihnen umgehen können. Zusätzliches psychologisches Grundwissen hilft Ihnen, Konflikte professionell zu lösen.

Trainerin	Inhalt
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konflikttypen, Konfliktursachen; Dimensionen von Konflikten ▪ Vierstufiges Eskalationsmodell für soziale Konflikte ▪ Persönlichkeitsstrukturen erkennen (Assertiveness/Responsiveness-Modell) ▪ Gemeinsame Problemlösung zum beiderseitigen Gewinn (der Harvard-Ansatz) ▪ Konflikte professionell moderieren (San-Diego-Mediationsmodell) ▪ Modell der inneren Antreiber ▪ TMS - das Team-Management-System - Analyse von Transaktionen in Teamkonflikten

Jutta Portner

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Projektleiter
Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

18. - 20.04.2012, Raum München
24. - 26.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 18:00 Uhr
3. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.490,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Konfliktmanagement **Mit schwierigen Situationen professionell umgehen**

Teilnehmerstimmen

Sehr gute Moderation und Flexibilität in der Themenwahl auf die Bedürfnisse der Gruppe einzugehen. Persönlich habe ich einen großen Nutzen aus dem Seminar gezogen.

Dr. S. Walcher, ADAC e.V.

Sehr praxisbezogen und informativ!


Melanie Kreiling, GKS mbH

Mitarbeitergespräche zur ERA-Leistungsbeurteilung führen Qualität und Zufriedenheit steigern

Im Rahmen des EntgeltRahmenAbkommens (ERA) führen Führungskräfte in Unternehmen der Metall- und Elektro-Industrie jährlich Mitarbeitergespräche zur Leistungsbeurteilung durch. Das Gespräch ist aber mehr als eine jährlich wiederkehrende Aufgabe. Es ist als gezieltes Führungsinstrument einsetzbar. Als Führungskraft fördern Sie die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter, äußern klar Ihre Erwartungen und geben Ihren Mitarbeitern Orientierung zur eigenen Leistung. Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Beurteilungsgespräch sind die vorausgehenden Beobachtungen zum Leistungsverhalten der Mitarbeiter, ein klares Leistungsverständnis bezüglich der ERA-Beurteilungsmerkmale und die gelungene Kommunikation im Gespräch.

Oft weckt die Aufgabe der Leistungsbeurteilung unangenehme Erfahrungen. Unterschiedlich geäußerte Erwartungen an das Leistungsverhalten oder Unsicherheiten bei der Einstufung des Leistungsverhaltens erschweren die Aufgabe.

In dem 2-tägigen Training lernen Sie mit der eigenen Führungsrolle im Beurteilungsgespräch kompetent umzugehen und Gesprächstechniken wirkungsvoll einzusetzen. Durch praktische Übungen werden knifflige Mitarbeitergespräche zur Leistungsbeurteilung geübt. Mögliche Fehlerquellen bei der Beurteilung und das eigene Leistungsverständnis wird hinterfragt. Sie erhalten Input zur gelungenen Vorbereitung und für eine stringente Gesprächsstruktur.

Trainerin	Inhalt
 <p data-bbox="188 1375 355 1406">Claudia Zeiler</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="675 1005 1353 1066">▪ Das Mitarbeitergespräch zur Leistungsbeurteilung als Führungsinstrument <li data-bbox="675 1084 1114 1115">▪ Das eigene Leistungsverständnis <li data-bbox="675 1133 1217 1193">▪ Die ERA-Beurteilungsmerkmale und die 5 Beurteilungsstufen differenziert betrachtet <li data-bbox="675 1211 1342 1243">▪ Beurteilungsfehler und Wahrnehmungsverzerrungen <li data-bbox="675 1261 1369 1292">▪ Strukturierte und zielorientierte Gesprächsvorbereitung <li data-bbox="675 1310 1098 1341">▪ Grundlagen der Kommunikation <li data-bbox="675 1359 1241 1391">▪ Gesprächstechniken und Gesprächsführung <li data-bbox="675 1408 1222 1469">▪ Umgang mit Konflikten, Widerständen und Widersprüchen

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, die zum ersten Mal Leistungsbeurteilungen durchführen werden;
Führungskräfte, die ihre Gesprächsvorbereitung und -führung verbessern wollen

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

10. - 11.05.2012, Raum München

11. - 12.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 09:00 - 17:30 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).


Virtuelle Teams erfolgreich führen **Auch auf Distanz professionell und effektiv agieren**

Virtuelle Teams werden für immer mehr Unternehmen unvermeidlich – und notwendig. Aktuelle Schätzungen zeigen: 2012 werden weltweit mindestens 35% der fest angestellten Mitarbeiter virtuell zusammenarbeiten.

Virtuelle Teams ermöglichen Projekte, die vorher nicht möglich oder zu teuer waren, sie sorgen für ein Mehr an Kundennähe und können den Markterfolg erhöhen.

Aber nur, wenn sie gut geführt werden. Sonst können sie teuer werden. Denn für virtuelle Teams gelten andere Regeln als für „normale“ Teams. Die direkte und informelle Kommunikation ist nur eingeschränkt möglich, die Anforderungen an die soziale Kompetenz der Teammitglieder sind deutlich höher. Hinzu kommen eventuell noch kulturelle Unterschiede. Deshalb müssen Teamprozesse anders gewichtet, Führungs- und Kommunikationsprozesse bewusster und aktiver gestaltet werden.

Ihr Nutzen: Wissen und Handwerkszeug - Sie lernen und erfahren, wie Sie Ihre virtuellen Teams erfolgreich führen können.

Trainerin	Inhalt
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Herausforderungen virtueller Teamführung – was macht sie so besonders ▪ Entwicklung virtueller Teams ▪ Organisation und Zusammenarbeit in virtuellen Teams ▪ Führungsprozesse in virtuellen Teams ▪ Adäquater Medieneinsatz in den verschiedenen Arbeitssituationen ▪ Bei Bedarf: Erfolgsfaktoren interkultureller Zusammenarbeit

Vera Abzieher

Zielgruppe

Führungskräfte

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

03. - 04.05.2012, Raum München

15. - 16.11.2012, Raum München

Trainingszeiten

3. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

4. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Entscheidungen schnell und richtig treffen Umgang mit komplexen Problemstellungen

Sie reflektieren Ihre gewohnten Problemlösungsstrategien und erlernen strukturierte und analytische Vorgehensweisen, die Sie zur effizienten Problemlösung befähigen.

Sie beherrschen schnelle und sichere Verfahren zur systematischen Entscheidungsfindung und sind in der Lage, in Zusammenarbeit mit Kollegen und Mitarbeitern Probleme zügig zu bearbeiten, Beurteilungsfehler zu vermeiden und zielführende Prioritäten zu setzen. Sie können Lösungsmöglichkeiten zuverlässig auf ihre Chancen und Risiken prüfen, Kosten und Nutzen abwägen und daraus nachhaltige Entscheidungen und Problemlösungen ableiten.

Sie verstehen die Verzahnung von Entscheidungsprozessen in hierarchischen Organisationen und identifizieren ihren eigenen Einfluss auf Informationstransparenz und Prozesssicherheit über mehrere Entscheidungsebenen.

Sie können potentiellen Problemen vorbeugen, erkennen künftige Chancen und Potentiale und sind in der Lage dauerhafte Lösungen herbeizuführen.

Sie können eigenes kreatives Potential und das Know-how Ihrer Teammitglieder integrieren und gemeinsam nachvollziehbare Entscheidungen mit hoher Identifikation treffen. Dadurch vermeiden Sie kostenintensive und imageschädigende Fehlentscheidungen und können Fachwissen und Erfahrung so effizient einsetzen, dass nach dem Motto "mach's gleich richtig" günstige und dauerhafte Problemlösungen erarbeitet werden.

Trainer



Michael G. Müller

Inhalt

Der Entscheidungsprozess

- Fachwissen, Erfahrung und systematisches Vorgehen
- Stufen, Phasen und logischer Ablauf der Entscheidung
- Zuständigkeiten und Verantwortung bei der Problemlösung
- Einbindung von Mitarbeitern im Entscheidungsprozess

Ursachen- und Lösungsanalyse

- Umgang mit Daten und Informationen
- Problemdefinition und Diagnose
- Erarbeitung und Bewerten von Lösungsmöglichkeiten
- Informationen verdichten

Arbeitsmethoden und -techniken im Team

- Gruppenprozesse analysieren und steuern
- Kommunikation in der Gruppe
- Zusammenarbeit und Konkurrenz
- Dokumentation und Visualisierung
- Leiten und Moderieren

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und qualifizierte Spezialisten, zu deren Aufgaben es gehört, Entscheidungen zu treffen und Problemursachen systematisch zu beheben.

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

12. - 13.03.2012, Raum München

26. - 27.11.2012, Raum München

Entscheidungen schnell und richtig treffen **Umgang mit komplexen Problemstellungen**

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)


Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Intensivtraining: Mit Wirkung kommunizieren **Persönlichkeitstraining für einen wirkungsvollen Einsatz von Körper, Stimme und Sprache**

Warum ein Kommunikationstraining? Schließlich kommunizieren wir täglich und schon von Kindesbeinen an. Aber ist Ihnen bewusst, dass neben der fachlichen die kommunikative Kompetenz ein wichtiger Faktor für eine erfolgreiche Karriere ist? Setzen Sie Ihren Körper, Ihre Stimme, Ihre Worte gezielt und authentisch ein? Können Sie die Körpersprache Ihres Gesprächspartners richtig deuten? Wissen Sie, welche Wirkung Sie auf Mitarbeiter und Kollegen haben?

Ihr Nutzen:

In diesem Training lernen Sie, Ihr gesamtes Kommunikationsinstrumentarium bewusster zu nutzen und damit Ihre Persönlichkeit gezielter einzubringen. Sie erfahren, wie Sie auf andere Menschen wirken, und üben, Körpersprache zu deuten sowie im beruflichen Alltag optimal einzusetzen. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung, lernen selbstbewusster aufzutreten und insgesamt erfolgreicher zu kommunizieren.

Trainerin	Inhalt
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundmerkmale der Kommunikation ▪ Hilfreiche Kommunikationswerkzeuge effektiv einsetzen ▪ Körpersprache verstehen und deuten ▪ Was Ihr Körper ohne Ihr Wissen über Sie mitteilt ▪ Grundlagen für eine ausdrucksstarke Stimme ▪ Die eigene Wirkung steigern - Signale selbstbewussten Auftretens ▪ Selbstbild und Fremdbild – wie Sie sich sehen und wie andere Sie wahrnehmen ▪ Sprache, Stimme, Körper in typischen Szenen Ihres beruflichen Alltags vorteilhaft einsetzen

Barbara Braun

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte

Die Teilnehmerzahl ist auf 6 beschränkt. Ihre individuellen Themen stehen somit im Mittelpunkt.

Termine

29. - 30.03.2012, Raum München

11. - 12.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Intensivtraining: Mit Wirkung kommunizieren
Persönlichkeitstraining für einen wirkungsvollen Einsatz von Körper, Stimme und Sprache

Teilnehmerstimmen

Mit viel Spaß, sehr kompetent angeleitet und anhand von Praxisbeispielen das neue Wissen sofort umgesetzt - ein super Seminar mit sehr kompetenter Trainerin.

K. Beddrich, Polizeipräsidium München

Engagierte Trainerin

S. Frenz, DFS Deutsche Flugsicherung GmbH

Persönlichkeitsmarketing Durch professionelles Auftreten überzeugen

Sie haben Ihre fachliche Qualifikation bereits unter Beweis gestellt. Sie wissen, dass es jetzt nicht reicht, darauf zu warten, dass sich Ihre Leistungen von alleine im Unternehmen herum sprechen. Das Geschäftsleben hat eigene Regeln und Gesetze. Selbstsicherheit im Auftreten und Souveränität im Umgang mit Kunden wird von Ihnen als Repräsentant des Unternehmens erwartet.

Im Training Persönlichkeitsmarketing entwickeln Sie nach einer Analyse Ihrer persönlichen Wirkung ein individuelles Marketingkonzept. Mit Hilfe eines Aktionsplans optimieren Sie Ihre Kompetenzen auf dem Weg zu einer souveränen Persönlichkeit. Die Planung konkreter Schritte dient Ihnen als hilfreicher Leitfaden.

Trainerin



Jutta Portner

Inhalt

Entwicklung eines individuellen Selbstmarketingkonzeptes:

- Analyse des eigenen Auftretens – eigene Kompetenz und Wirkung bewusst machen
- Steigerung der Selbstsicherheit und persönlichen Ausstrahlung durch Videotraining - Vergleich Selbstbild / Fremdbild
- Die Marke ICH[®] entwickeln und nutzen
- Aktivitäten des Persönlichkeitsmarketings planen
- Professionelles Networking - Geschäftsbeziehungen aufbauen und ausbauen
- Business-Knigge und Small Talk mit Kunden
- Erstellen eines individuellen Aktionsplans

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termin

22. - 23.11.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Teilnehmerstimmen

Das Training war sehr praxisbezogen und hat mir persönlich sehr viel gebracht. Es wurde auf spezielle Fälle aus dem Alltag eingegangen und die Situationen wurden fachmännisch diskutiert und gelöst.
S. Ehlich, SportScheck GmbH


Sehr gutes Training mit Videounterstützung und einer guten, fachlich kommentierten Auswertung der Fallbeispiele. Gute Atmosphäre, auch dank Jutta Portner.
J. Köchling, RWE Rheinland Westfalen Netz AG

Erfahrungen schätzen – die Zukunft gestalten

Ältere Mitarbeiter führen

Der demografische Wandel stellt Führungskräfte bei der Führung der Älteren vor vollkommen neue Aufgaben. Diese werden im Training untersucht, Handlungskonzepte dargestellt, Gespräche und Strategien für die Umsetzung in die Firmenpraxis vorbereitet und eingeübt.

Im Einzelnen geht es darum, den Erfahrungsschatz der älteren Mitarbeiter (das eigentliche Humankapital des Unternehmens) und deren Leistungsfähigkeit („Employability“) zu erhalten und gleichzeitig auch für den Nachwuchs zu sorgen. Die Teilnehmer erfahren, wie sie positive Arbeitsbeziehungen über die Generationen hinweg gestalten, wie sie die älteren Mitarbeiter mit Respekt und Wertschätzung führen und für das Unternehmen (wieder-)gewinnen und erhalten, und sie erfahren, wie sie als jüngere Führungskräfte im Gegenzug Akzeptanz und Anerkennung erwirken können.

Trainerin	Inhalt
 <p>Renate Ernst</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Demografischer Wandel“. Auseinandersetzung mit dem Thema im Betrieb ▪ Demografiemanagement. Die betrieblichen Aktionsfelder ▪ Alter. Vorteile und Einschränkungen, die es im Arbeitsleben mit sich bringt ▪ Führung. Besonderheiten bei der Führung der älteren Mitarbeiter ▪ Standing. Als jüngere Führungskraft Autorität gewinnen ▪ Hürden. Umgang mit Blockaden und Anspruchshaltung bei den Älteren ▪ Vergangenes. Die Vergangenheit bereinigen, Frustration und Ängste bei den Älteren abbauen ▪ „Innere Kündigung“. Die angezogene Handbremse lösen ▪ Konfliktquellen. Divergierende Einstellungen zu Benehmen, Verhalten, Leistungsqualität zwischen den Generationen ▪ Wissensmanagement. Wissenstransfer im altersgemischtem Team

Zielgruppe

Führungskräfte, die ältere Mitarbeiter führen

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

12. - 13.03.2012, Raum München

22. - 23.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 – 18:00 Uhr

2. Tag: 09:00 – ca. 17:00 Uhr

Kosten


1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Innovationsmanagement: von der kreativen Idee zur Innovation Der Konkurrenz die kreative Nasenlänge voraus

Sie brauchen neue Ideen für Ihren Vertrieb, Ihre Selbstorganisation oder zur Problemlösung? Sie wollen Ihre Teams kreativer und innovativer machen? Nützliche Ideen fallen nicht vom Himmel. Erst durch das erfolgreiche Zusammenspiel von Kreativität und Planung entsteht Innovation.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Kreativitätsblockaden lösen können, neue Ideen produzieren, die wirklich ungewöhnlich sind und die andere noch nicht kennen. Sie gewinnen Vertrauen in Ihre Kreativität und lernen, sie gezielt einzusetzen. Neue Forschungsergebnisse aus der Gehirnforschung und über Kreativitätstechniken sind Inhalte dieses Seminars. Sie lernen, wie Sie mit Freude Ihrer Konkurrenz immer eine kreative Nasenlänge voraus sein können.

Trainer	Inhalt
 <p data-bbox="186 1077 331 1111">Niels Lange</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kreativität: Das Geheimnis vom Geistesblitz ▪ Ideenproduzent Gehirn - wie entsteht Kreativität? ▪ Der kreative Prozess ▪ Kreativitätsbremsen und wie man sie vermeiden kann ▪ Methoden der Innovationsentwicklung ▪ Kreativitätstypen (Ein Persönlichkeitsmodell für mehr Kreativität) ▪ Kreativitätstechniken, die Ideen erschaffen (Disney – Strategie, Denken in Metaphern, Mind – Mapping, Bisoziation, Flip – Flop - Technik, Bionik,...) ▪ Innovationserfolg durch wohlgeformte Zielformulierung ▪ Entwicklung eigener Kreativitätswerkzeuge

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter, Team- und Gruppenleiter
Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Termine

19. - 20.04.2012, Raum München
18. - 19.10.2012, Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 10:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - ca. 17:00 Uhr

Kosten

1.190,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Intensivtraining

Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Mit sachlichen Argumenten und Überzeugungsrhetorik versuchen Verhandlungspartner oft ihre unterschiedlichen Ziele und Interessen durchzusetzen und erzielen dabei häufig unbefriedigende Ergebnisse. Wenn die gegenseitigen Positionen noch durch Machtdenken und verbissenes Profit- bzw. Erfolgsstreben untermauert werden, kann die Entwicklung ganzer Unternehmen negativ beeinflussen werden. Erfolgreich Verhandeln ist längst zu einem Überlebens- und Erfolgsfaktor geworden. Lernen auch Sie Verhandeln als eine Schlüsselkompetenz einer erfolgreichen Führungskraft kennen.

Im Zentrum dieses Verhandlungstrainings stehen die Prinzipien des "Offenen Verhandeln" nach dem Harvard®-Konzept und deren psychologische Begründung samt praktischer Anwendungen. Durch Aneignung des weltweit bewährten Harvard®-Konzepts*; lernen Sie, Ihre individuelle Verhandlungskompetenz zu festigen und zu erweitern. In diesem Training haben Sie die Gelegenheit, Ihre Erfahrungen mit lizenzierten, praxiserfahrenen Beratern auszutauschen. Sie lernen dabei unter anderem, wie sowohl Sie als auch Ihr Verhandlungspartner als Gewinner aus der Verhandlung hervorgehen können.

Trainer

Inhalt



Michael Bullinger

Intensive Auseinandersetzung mit den Kernideen des Konzepts:

- Sach- und Beziehungsprobleme getrennt behandeln
- Mit Wahrnehmungen adäquat umgehen
- Sich auf Interessen statt auf Positionen konzentrieren
- Entwicklung gemeinsamer kreativer Optionen
- Mit Legitimitätskriterien Interessenskonflikte bearbeiten
- „Beste Alternative“ als Vergleichsmaßstab beiziehen
- Behandlung aller für die Teilnehmenden relevanten Fragen aus ihrer eigenen Verhandlungspraxis



Urs Kohler

Ihr Trainer:

Das Training wird ausschließlich von einem Trainer der Egger, Philips + Partner AG durchgeführt, der einzigen europäischen Beratergruppe, die durch das Harvard Negotiation Project an der Harvard Universität autorisiert und lizenziert ist.

Auf Anfrage auch in englischer Sprache!

Zielgruppe

Führungskräfte aller Branchen.

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

*Das "Harvard®-Konzept" ist eine von der Harvard Universität beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum in der Schweiz eingetragene Marke.

Intensivtraining

Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Termine

07. – 09.03.2012	Raum München
23. – 25.05.2012	Hamburg
11. – 13.06.2012	Raum München
18. – 20.07.2012	Raum München
26. – 28.09.2012	Hamburg
17. – 19.10.2012	Raum München
03. – 05.12.2012	Raum München

Trainingszeiten

1. Tag: 18:30 - 20:30 Uhr
2. Tag: 09:00 - ca.19:00 Uhr
3. Tag: 08:30 - 17:00 Uhr

Kosten

2.290,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

Teilnehmerstimmen

Sehr abwechslungsreich gestaltet, hohe Präsenz und große Erfahrung des Trainers, großer praktischer Nutzen.

P. Krähenbühl, AXA Winterthur

Es hat neue Horizonte eröffnet, Strukturen für Verhandlungen und Strategien wurden geschaffen.

T. Lazarus, Arrow Europe GmbH

Kombination von theoretischem Input, Übung mit Fallbeispielen und Videoanalyse in bester Art und Weise.

W. John, Profectis GmbH

Sehr interessante Inhalte, für jedermann gewinnbringend, nicht nur für "Hardcore-Verhandler".

M. Strohmayer, ProSiebenSat1 Media AG

Teilnehmerunterlagen

Jeder Teilnehmer erhält die neueste Auflage des Buch-Klassikers "Das Harvard-Konzept".



Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton
2009, Campus Verlag GmbH

Praxistag für Fortgeschrittene Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Sie haben die im Intensivtraining "Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept**" erworbenen Fähigkeiten in Ihrem Verhandlungsalltag bereits angewendet, und Sie werden regelmäßig in anspruchsvollen Verhandlungen gefordert (z. B. als Geschäftsführer mit Kunden oder mit Ihren Mitarbeitern, in Tarifverhandlungen, im Einkauf und Verkauf).

Obwohl Sie in Ihren Verhandlungen sicherer geworden sind, spüren Sie in manchen Verhandlungssituationen, dass es noch zusätzliches Potential gibt die eigene Verhandlungsführung weiter zu perfektionieren und zu professionalisieren.

Der "Praxistag für Fortgeschrittene - Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept" bietet Ihnen als Verhandlungsprofis die Möglichkeit, die eigenen Erfahrungen in der Anwendung der Verhandlungsmethodik mit dem Trainer und anderen Teilnehmern abzugleichen, bestimmte Themen zu vertiefen und Neues auszuprobieren.

Trainer

Inhalt



Michael Bullinger

- Förderung der Praxisanwendung von Erkenntnissen aus dem Intensivtraining
- Arbeiten an realen Verhandlungssituationen aus der Praxis der Teilnehmer
- Behandlung von besonderen Schwierigkeiten beim Verhandeln (z. B. Zeitdruck, Stress, unangenehme Verhandlungspartner)
- Steigerung der Selbstsicherheit beim Verhandeln
- Auf Wunsch individuelles Coaching im Hinblick auf zukünftige Verhandlungen der Teilnehmer

Ihr Trainer:

Das Training wird ausschließlich von einem Trainer der Egger, Philips + Partner AG durchgeführt, der einzigen europäischen Beratergruppe, die durch das Harvard Negotiation Project an der Harvard Universität autorisiert und lizenziert ist.



Urs Kohler

Auf Anfrage auch in englischer Sprache!

Methodik

Rollenspiele, Fallstudien und Szenarien, die auf den Schilderungen der Teilnehmer aufgebaut sind, stehen im Zentrum des Praxistrainings. Der Trainer stellt auch kurze Übungen und strukturierte Fälle zur Verfügung. Je nach Interessen und Zielsetzungen der Teilnehmer werden verschiedene Methoden angewendet.

Vorbereitung

Sie erhalten vor dem Training einen Fragebogen zu Ihren spezifischen Wünschen und individuellen Anforderungen an das Praxistraining.

Praxistag für Fortgeschrittene
Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Zielgruppe

Zu diesem Training werden nur Damen und Herren zugelassen, die in den letzten Jahren bereits ein 2-tägiges Intensivtraining „Offen verhandeln nach dem Harvard®-Konzept“ besucht haben.

Wir arbeiten in Gruppen mit maximal 10 Teilnehmern.

Termin

16.10.2012, München

Trainingszeiten

09:00 - ca. 17:30 Uhr

Kosten

950,00 € (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren).

*Das "Harvard®-Konzept" ist eine von der Harvard Universität beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum in der Schweiz eingetragene Marke.

Wichtige Informationen rund ums Training

Anmeldung

Unter www.mam.de finden Sie stets aktuelle Angebote und haben die Möglichkeit, sich online anzumelden.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Sind keine Plätze mehr frei, informieren wir Sie umgehend. Kleinere Programmänderungen und Umdisposition von Trainern oder Hotels bleiben vorbehalten.

Detaillierte Informationen zum Training und Veranstaltungsort sowie unsere Rechnung erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Trainingsbeginn.

Veranstaltungsorte

Eine Auswahl unserer beliebtesten Veranstaltungsorte:

- Residence Starnberger See, Feldafing (www.residence-starnberg.de)
- Margarethenhof, Waakirchen/Tegernsee (www.margarethenhof.com)
- Best Western Hotel Cristal, München (www.cristal.bestwestern.de)
- Seehotel Überfahrt, Rottach-Egern/Tegernsee (www.seehotel-ueberfahrt.com)

Änderungen des Veranstaltungsortes behält sich die Management Akademie München vor.

Hotelreservierung

Die Hotelbuchung übernehmen wir für Sie. Teilen Sie uns bitte mit Ihrer Anmeldung den Zeitpunkt Ihrer Anreise mit.

Kosten

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z.B. Parkgebühren). Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Teilnehmerzahl

Wir arbeiten im Regelfall in Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern.

Auszug aus unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen:

§ 7 Rücktritt/Widerruf

Bei einer Absage der Veranstaltungsteilnahme durch den Leistungsnehmer werden diesem – sofern individuell nichts anderes vereinbart – von dem Leistungsgeber Stornogebühren i.H.v. 20 % des Rechnungsbetrages berechnet, sofern die Absage bis zu fünf Wochen vor Veranstaltungsbeginn erfolgt. Bei einer Absage bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen 40 % der Teilnahmegebühren an, bei Absagen bis zu einer Woche davor 80 %. Bei einer Absage weniger als einer Woche vor Veranstaltungsbeginn bzw. bei Abbruch der laufenden Veranstaltung werden die vereinbarten Gebühren in voller Höhe fällig. Die Entsendung von Ersatzpersonen ist möglich. Bei einer Umbuchung innerhalb von vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 150,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. berechnet.

Unsere vollständigen AGB finden Sie im Internet unter www.mam.de.