



MANAGEMENT

AKADEMIE Veranstaltungsprogramm 2010

bwgv

MANAGEMENT

MANAGEMENT

- **BankBetriebswirt Management 149**
 - Selbst- und Mitarbeitermanagement 149
 - Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement 150
- **Führungskompetenz 152**
- **Führungspraxis 159**
- **Führungsberatung 164**

Referatsleiterin

Floriane Kappler

Produktmanagerin/Trainerin

Evelyne Keller

PE-Beraterin

Monika Schewe-Hinz 0711/4581 3206

Teamassistentinnen

Claudia Aschmann 0711/4581 3237

Christa Birkhold-Schraepfer 0711/4581 3222

KundenServiceCenter

Fon: 0721/9898 100

Fax: 0721/9898 410

kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

**Weitere Kontaktdaten finden Sie
auf der Umschlagausklappseite.**

Management

ENTWICKLUNGSWEGE

Selbst- und Mitarbeitermanagement

- **Modul 1:** Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen
- **Modul 2:** Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern

KompetenzNachweis: „Selbst- und Mitarbeitermanagement“

Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement

- **Modul 1:** Strategien und Veränderungsprozesse
- **Modul 2:** Ertragsorientiertes Bankmanagement
- **Modul 3:** Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement

KompetenzNachweis: „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“

Selbst- und Mitarbeitermanagement

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder seit Kurzem in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen setzen sich intensiv mit Führungsaufgaben, -anforderungen und -instrumenten auseinander und lernen, Mitarbeitergespräche erfolgreich durchzuführen und mit Konflikten konstruktiv umzugehen. Zudem machen sie sich mit den wichtigsten Techniken des Selbst-, Zeit- und Stressmanagements vertraut und erfahren, wie sie ihre Teamleiterrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung ihres Teams fördern. Sie haben die Möglichkeit, ihre eigenen Praxisfälle und -fragen einzubringen.

Inhalte

Modul 1 Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen

Modul 2 Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern

Die KernModule MM101 und MM102 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Wir empfehlen daher einen Besuch in dieser Reihenfolge.

KompetenzNachweis

„Selbst- und Mitarbeitermanagement“

Modul 1 Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen

Inhalte

- Merkmale von Führung
- Einflussfaktoren auf die Führungssituation
- Führungsstile
- Führungsinstrumente Zielvereinbarung, Kontrolle und Delegation
- Grundlagen erfolgreicher Mitarbeitergespräche
- Gesprächsvorbereitung und -durchführung
- Konfliktarten, -motive und -ursachen
- Strategien zur Konfliktlösung

Stuttgart	Buchungs-Nummer
08.02.–13.02.2010	MM101.10.1
21.06.–26.06.2010	MM101.10.2

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
01.03.–06.03.2010	MM101.10.3
19.07.–24.07.2010	MM101.10.4

Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.130,-	€ 1.243,-

Modul 2 Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern

Inhalte

- Umgang mit Stress
- Erkennen von Zeitfallen
- Zeitmanagement und Arbeitsorganisation
- Merkmale erfolgreicher Teams
- Phasen der Teamentwicklung
- Rolle des Teamleiters und Teamsteuerung

Stuttgart	Buchungs-Nummer
22.03.–27.03.2010	MM102.10.1
06.09.–11.09.2010	MM102.10.2

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
20.09.–25.09.2010	MM102.10.3

Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.130,-	€ 1.243,-

KompetenzNachweis „Selbst- und Mitarbeitermanagement“

- Im KompetenzNachweis „Selbst- und Mitarbeitermanagement“ werden neben der für die Aufgabe notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Stuttgart	Buchungs-Nummer
22.04.2010 vormittags	MM01.10.1
22.04.2010 nachmittags	MM01.10.2
19.10.2010 vormittags	MM01.10.3
19.10.2010 nachmittags	MM01.10.4

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
13.07.2010 vormittags	MM01.10.5
13.07.2010 nachmittags	MM01.10.6
04.11.2010 vormittags	MM01.10.7
04.11.2010 nachmittags	MM01.10.8

Mitglieder-Preis	Preis
€ 675,-	€ 743,-

Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte, die Funktionen im Bereich Mittleres Management übernehmen werden oder bereits übernommen haben.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen setzen sich intensiv mit Strategie- und Veränderungsprozessen von Banken auseinander und erlangen umfangreiche Kenntnisse im Bereich Finanzcontrolling. Sie verfügen anschließend über ein Verständnis für die Steuerung von Rentabilität und Risiko auf Einzelgeschäfts- und Gesamtbankenebene und werden befähigt, Veränderungen im Markt zu erkennen und die Auswirkungen auf die eigene Bank zu analysieren. Sie machen sich praxisnah mit einer vertriebsorientierten Geschäftsstruktur, aktuellen Kundenbetreuungskonzepten und dem Vertriebscontrolling als Steuerungsinstrument vertraut.

Inhalte

Modul 1 Strategien und Veränderungsprozesse

Modul 2 Ertragsorientiertes Bankmanagement

Modul 3 Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement

KompetenzNachweis

„Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“

Modul 1 Strategien und Veränderungsprozesse

Inhalte

- Normatives Management und Unternehmenskultur
- Strategien für Banken entwickeln
- Praxisfall Strategieentwicklung
- Personalentwicklung für Führungskräfte
- Grundlagen der Organisation in Volksbanken Raiffeisenbanken
- Veränderungsprozesse aktiv begleiten
- Projektmanagement für Führungskräfte

Stuttgart	Buchungs-Nummer
05.07.–16.07.2010	MM103.10.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
08.03.–19.03.2010	MM103.10.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.950,-	€ 2.145,-

Modul 2 Ertragsorientiertes Bankmanagement

Inhalte

- Grundlagen Controlling
- Projekt VR-Control
- GuV-Steuerung
- Limitsystem
- ROI-Schema
- Kundengeschäftssteuerung
- Adressrisikosteuerung
- Marktpreisrisikosteuerung
- Planungsprozess
- Soll-Ist-Vergleich
- Gesamtbanksteuerung
- Komplexe Entscheidungsprozesse: Planspiel BOSS

Stuttgart	Buchungs-Nummer
27.09.–09.10.2010	MM104.10.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
26.04.–08.05.2010	MM104.10.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.950,-	€ 2.145,-

Modul 3 Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement

Inhalte

- Wettbewerbsbetrachtung
- Marketing-Mix
- Marktforschung
- Moderne Umgangsformen
- Kundenorientierung
- Kundenbetreuungskonzept
- Vertriebscontrolling

Stuttgart	Buchungs-Nummer
08.11.–13.11.2010	MM105.10.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
14.06.–19.06.2010	MM105.10.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.130,-	€ 1.243,-

KompetenzNachweis „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“

- Im KompetenzNachweis „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ werden neben der für die Aufgabe notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Stuttgart	Buchungs-Nummer
09.12.–10.12.2010	MM02.10.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
29.07.–30.07.2010	MM02.10.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 990,-	€ 1.089,-

Praxismodul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement

Zielgruppe

Mitarbeiter, die den Abschluss Bankbetriebswirt (BankCOLLEG) oder ein Äquivalent erworben haben und den Abschluss Bankbetriebswirt (Management) anstreben.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar machen sich die TeilnehmerInnen aufbauend auf ihren Kenntnissen aus dem Bankbetriebswirt in kompakter Weise mit den wichtigsten handlungsrelevanten Themen des Strategie-, Ertrags- und Vertriebsmanagements vertraut.

Inhalte

- Analytische Markt Betrachtung und Vertriebsanalyse
- Kundenbetreuungskonzepte
- Change-Management – Veränderungsprozesse aktiv begleiten
- Fresh-up: Finanzcontrolling
- Gesamtbanksteuerung: Planspiel BOSS

Das Praxismodul „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ bildet zusammen mit den beiden Modulen „Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen“ sowie „Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern“, den zugehörigen KompetenzNachweisen „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ und „Selbst- und Mitarbeitermanagement“ das Seminarfeld „Managementpraxis I“.

Der Abschluss „Bankbetriebswirt (BankCOLLEG)“ und das erfolgreich absolvierte „Managementpraxis I“ führen zum Titel „BankbetriebswirtIn Management“.

Stuttgart	Buchungs-Nummer
17.11.–25.11.2010	MM106.10.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.560,-	€ 1.716,-

KompetenzNachweis „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement (MP I)“

- Im KompetenzNachweis „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement (MP I)“ werden neben der für die Aufgabe notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Stuttgart	Buchungs-Nummer
14.12.2010	MM05.10.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 675,-	€ 743,-

Führungskompetenz

M A N A G E M E N T

Die Frage, inwieweit man zur Führungskraft geboren ist oder erst gemacht werden muss, ist stets ein dankbares Thema – bei Tagungen wie Partys gleichermaßen. Entsprechend vielfältig sind die Meinungen. Früher dachte man, extrovertierte Menschen seien die besseren Führungspersonen. Heute weiß man, dass auch introvertierte Menschen gute Führungskräfte sind.

Einerseits sind günstige Voraussetzungen der Persönlichkeit – zum Beispiel Gestaltungswille und Energie – hilfreich, wenn es darum geht, Führungsaufgaben erfolgreich zu erfüllen. Auf der anderen Seite gibt es zahlreiche Eigenschaften, die Führungskräfte mithilfe von Übungen und durch Erfahrungen entwickeln und ausbauen können. Ein großer Teil dieser Führungsfähigkeiten und -fertigkeiten lässt sich in Seminar und Praxis wirksam trainieren.

Basierend auf unseren Erfahrungen haben wir für Sie Themen zusammengestellt und Seminare bzw. Trainings entwickelt, die Sie dabei unterstützen, den unterschiedlichen Anforderungen an Ihre Führungsposition noch besser gerecht zu werden – ganz gleich, ob Sie Einsteiger sind oder bereits ein „alter Hase“, ob Sie es mit einer Veränderungssituation oder gar mit einem Konflikt zu tun haben.

Führungskompetenz für Einsteiger

Wie wird man eine erfolgreiche Führungskraft? Führungskräfte werden nicht als solche geboren. Sie müssen sich systematisch und kontinuierlich entwickeln, um die vielfältigen Anforderungen erfüllen zu können. Dabei bietet eine umfassende Vorbereitung auf die neue Herausforderung die beste Voraussetzung, in der ersten Führungsposition erfolgreich zu bestehen.

Zielgruppe

Führungsnachwuchskräfte und Führungskräfte, die seit Kurzem in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen die wichtigsten Führungsaufgaben und -anforderungen kennen und überprüfen ihre persönliche Einstellung zum Thema „Führung“. Sie erhalten Gelegenheit, ihre Persönlichkeit zu reflektieren, Stärken und Schwächen zu erkennen und wirksame Maßnahmen zur Verbesserung abzuleiten. In aktiven Übungen trainieren sie die Anwendung und Umsetzung der gelernten Techniken und erhalten wertvolle Handlungsanweisungen für ihren Führungsalltag.

Referenten

Floriane Kappler, Evelyne Keller

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Führungskompetenz für erfahrene Führungskräfte S. 154

Mitarbeiter fördern, motivieren und entwickeln S. 156

Die Module 1 und 2 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Sie können nur als Paket gebucht werden.

Inhalte

Modul 1 Führunggrundlagen

- Führung auf den Punkt gebracht: Was ist Führung?
- Klärung der eigenen Führungsrolle
- Aufgaben wirksamer Führung
- Wie sich meine Einstellungen, Werte und Haltungen auf mein Führungsverhalten auswirken
- Grundsätze erfolgreicher Führung – wesentliche Handlungsmotive in der Beziehung zu Mitarbeitern
- Mein Persönlichkeitsprofil: Selbstbild und Fremdbild im Vergleich
- Die ersten 100 Tage in der neuen Führungsposition: die größten Stolpersteine

Modul 2 Kommunikation und Gesprächsführung

- Führung heißt Kommunikation – theoretische und praktische Auseinandersetzung mit dem Thema „Kommunikation“
- Welche Gesprächsarten habe ich als Führungskraft zu bewältigen?
- Erarbeitung von konstruktiven Gesprächsführungstechniken
- Üben von Gesprächssituationen aus dem Führungsalltag
- Besprechungen sicher leiten und moderieren
- Feedback geben und annehmen
- Übersicht Führungswerkzeuge

Stuttgart	Buchungs-Nr.	Modul
01.02.–03.02.2010	MM390.10.1	1
12.04.–14.04.2010		2

Karlsruhe	Buchungs-Nr.	Modul
15.09.–17.09.2010	MM390.10.2	1
24.11.–26.11.2010		2

Mitglieder-Preis Modul 1 + 2	Preis Modul 1 + 2
€ 1.125,-	€ 1.240,-

Für Ihre Notizen!

Führungskompetenz für erfahrene Führungskräfte

Die TeilnehmerInnen hatten bereits die Gelegenheit, sich intensiver mit ihrer Rolle als Führungskraft auseinanderzusetzen. Sie meistern mittlerweile den Spagat zwischen Mitarbeitermotivation, Zielerreichung und Selbstmanagement – oft bleibt jedoch nicht die Zeit, wichtige Führungsthemen und -fragen aufzufrischen und die eigenen Kenntnisse und Fertigkeiten den aktuellen Anforderungen anzupassen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Führungskompetenzen ausbauen und optimieren wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen reflektieren ihre eigene Führungsarbeit und nehmen dabei kritisch den Abgleich zum eigenen Denken und Handeln vor. Sie frischen ihr Wissen in den wesentlichen Führungsaufgaben auf und konzentrieren sich dabei auf besondere Führungsherausforderungen. Der Trainingsrahmen ist durch intensive Feedbackarbeit, hochwertigen Erfahrungsaustausch und praktische Handlungsansätze gekennzeichnet, die am nächsten Tag umgesetzt werden können.

Referenten

Floriane Kappler, Evelyne Keller

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Management Sparring – Lösungsansätze für aktuelle Führungsfragen entwickeln S. 165
Führung durch persönliche Stärke optimieren S. 165

Die Module 1 und 2 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Sie können nur als Paket gebucht werden.

Inhalte

Modul 1 Führung: Rolle, Verantwortung und Spannungsfelder

- Standortbestimmung in der Führungsrolle
- Selbst- und Fremdbild
- Wie kann ich meine Führungsrolle weiterentwickeln?
- Wie erfolgreich setze ich die mir gegebenen Steuerungsinstrumente (z. B. Zielvereinbarung, Delegation etc.) ein?
- Mitarbeiter motivieren, Einstellungen verändern
- Führungsspannungsfelder – operative vs. strategische Führungsaufgaben

Modul 2 Wandel gestalten, Konflikte meistern

- Wandel gestalten – die Rolle der Führungskraft bei erfolgreicher Veränderungsarbeit
- Veränderungen anstoßen und erfolgreiche Neuerungen bewirken
- Mitarbeiter für den Wandel gewinnen
- Konflikte als Chance – Konfliktarten und -formen
- Welche Konflikte muss ich als Führungskraft klären?
- Umgang mit Praxisfällen und Widerstand

Stuttgart	Buchungs-Nr.	Modul
17.03.–19.03.2010	MM392.10.1	1
07.06.–09.06.2010		2

Karlsruhe	Buchungs-Nr.	Modul
26.07.–28.07.2010	MM392.10.2	1
25.10.–27.10.2010		2

Mitglieder-Preis	Modul 1 + 2	Preis Modul 1 + 2
€ 1.125,-		€ 1.240,-

Für Ihre Notizen!

Ganzheitlich führen

Zur Steuerung erfolgreicher Unternehmen, Abteilungen und Teams brauchen Führungskräfte ein Gespür für die Prozesse und Wirkungsmechanismen in Gruppen. Einflussnahme, Umgang mit Autorität und Vertrauensbildung sind soziale Prozesse, die wesentlich sind für die Arbeitsfähigkeit von Gruppen. Führungskräfte sollen in diesem Zusammenhang ihre Mitarbeiter in ihrem professionellen und aufgabenorientierten Handeln in einem komplexen beruflichen Umfeld fördern und fordern.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Führungskompetenz ganzheitlich erweitern wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen entwickeln an aktuellen und praktischen Fragestellungen ihre Führungskompetenz. Sie verändern ihr Führungsverhalten konkret, nachweislich und gewinnbringend für andere und sich selbst.

Das Training vermittelt systemisch-ganzheitliche Sichtweisen des Führens und Praktiken systemischer Führungsarbeit. Anhand von Modellen, Konzepten und Instrumenten lernen die TeilnehmerInnen die wesentlichen Bausteine der systemischen Führungsarbeit kennen und anwenden.

Referent

Kerstin Schmidt

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Komplexitätsmanagement – undurchschaubare Aufgabenstellungen meistern S. 158

Führung durch persönliche Stärke optimieren S. 165

Die Module 1 und 2 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Sie können nur als Paket gebucht werden.

Inhalte

Modul 1 Systemische Grundlagen und Führung gestalten

- Systemische Grundlagen des Führens
- Wie sich die systemische Sicht von anderen Sichten auf die Welt unterscheidet
- Welchen Nutzen ziehen Führungskräfte aus einer solchen Sichtweise – und worin bestehen die Risiken?
- Mein (Führungs-)Verhalten
- Mein Beziehungsmanagement: Einfluss und Kontakt, Vertrauen und Kontrolle, Sach- und Beziehungsebene, Macht und Ohnmacht, Humor und Selbstironie
- Erweiterung meiner Wahrnehmung für Rollen, Verhaltens-, Konflikt- und Kommunikationsmuster in Gruppen
- Meine bewussten und verborgenen Einfluss- und Führungsstrategien
- Entwicklung der Kommunikationskultur in Gruppen: Geben und Nehmen von Feedback

Modul 2 Klar führen in herausfordernden Führungssituationen

- Steuerung eines sozialen Systems: Veränderung und Entwicklung in sozialen Systemen
- Konflikte systemisch sehen und bearbeiten
- Kontaktfähigkeit/Kommunikationsmuster in angespannten Situationen
- Die Wirkung der inneren Einstellung
- Umgang mit Widerstand, Blockaden, Ablehnung und Uneinsichtigkeit
- Die Gewinner-Gewinner-Haltung

Stuttgart	Buchungs-Nr.	Modul
01.07.–02.07.2010	MM394.10.2	1
01.10.–02.10.2010		2

Karlsruhe	Buchungs-Nr.	Modul
22.02.–23.02.2010	MM394.10.1	1
17.05.–18.05.2010		2

Mitglieder-Preis Modul 1 + 2	Preis Modul 1 + 2
€ 1.125,-	€ 1.240,-

Für Ihre Notizen!

Mitarbeiter fördern, motivieren und entwickeln

Nur kompetente und motivierte Mitarbeiter sind in der Lage, Führungskräfte wirklich zu entlasten und einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten. Die Aufgabe als Führungskraft ist es, das Potenzial jedes Mitarbeiters zu fördern, ihn seinen Fähigkeiten entsprechend einzusetzen und zu motivieren.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Mitarbeiterpotenziale gezielt nutzen wollen, um mehr Spielraum für die eigenen Aufgaben zu erhalten und diese effektiver zu erledigen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen, ihre Mitarbeiter und Teams individuell zu motivieren und Mitarbeiterpotenziale so zu nutzen, dass sie Zeit für strategisch wichtige Aufgaben gewinnen und zu besseren Arbeitsergebnissen gelangen. Gleichzeitig lernen sie ein zeitgemäßes Führungsverständnis kennen, welches sich sowohl zur Förderung der Mitarbeiter als auch zur Weiterentwicklung der eigenen Führungspersönlichkeit nutzen lässt. Die TeilnehmerInnen erfahren, wie sie ihre Mitarbeiter und Teams je nach Typ und Situation individuell motivieren.

Referent

Dr. Ruth Mensen

Inhalte

- Grundsätze der Führungsrolle und Auswirkungen des Führungsverhaltens auf Mitarbeiter
- Ressourcen und Potenziale der Mitarbeiter erkennen
- Mitarbeiter stärkenorientiert einsetzen
- Richtig delegieren – Verantwortung fördern
- Balance von Kontrolle und Vertrauen
- Anerkennen und motivieren
- Entwicklungsgespräche führen

Stuttgart	Buchungs-Nummer
28.01.–29.01.2010	MM375.10.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
28.06.–29.06.2010	MM375.10.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 565,-	€ 620,-

Teams erfolgreich führen – Zusammenarbeit, Motivation und Leistungsfähigkeit steigern

Die Herausforderung beim Führen eines Teams besteht darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und auf das gemeinsame Ziel auszurichten. In diesem Seminar reflektieren die TeilnehmerInnen ihre Führungskompetenzen für eine optimale und langfristig wirkende Teamführung.

Zielgruppe

Führungskräfte, Team-, Projekt- und Gruppenleiter.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen erfahren, wie sie ihre jeweilige Teamleiterrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung des Teams fördern. Sie werden lernen, die Unterschiedlichkeit und Stärken der Teammitglieder für den Teamerfolg nutzbar zu machen, Teamrollen und Entwicklungsstand des Teams zu diagnostizieren und erfolgreiche Methoden für die Teamsteuerung anzuwenden. In diesem Seminar haben die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, mit ihren konkreten Teamsituationen und Praxisfragen zu arbeiten.

Referent

Evelyne Keller

Inhalte

- Merkmale erfolgreicher Teams
- Phasen der Teamentwicklung
- Rolle und Persönlichkeit des Teamleiters
- Erfolgsfaktoren der Teamführung
- Methoden der Teamsteuerung
- Teamrollen und der Umgang mit Konflikten

Stuttgart	Buchungs-Nummer
08.11.–10.11.2010	MM376.10.2
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
19.04.–21.04.2010	MM376.10.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 850,-	€ 935,-

Schwierige Führungssituationen meistern – Konflikte erfolgreich lösen

Konflikte gehören zum betrieblichen Alltag. Sie sind wichtig, um sich mit Problemen bewusst auseinanderzusetzen und sich sowie das Team weiterzuentwickeln. Dieses Seminar zeigt Wege und Mittel, schwierige Führungssituationen zu meistern und konstruktiv mit Konflikten umzugehen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die mit Konflikten konstruktiver und kreativer umgehen wollen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen, Konfliktsituationen zu analysieren, zu steuern und zu gestalten. Sie erkennen das Zusammenspiel von Überzeugungen, Einstellungen und Verhaltensmustern und werden sensibel für Konfliktpotenziale. Sie lernen Möglichkeiten einer konfliktreduzierenden Gesprächsführung kennen und erweitern ihre Kompetenz zur Deeskalation. Zudem erhalten sie Anregungen, wie sie als Führungskraft eine Kultur des Umgangs mit Konflikten in ihrem Bereich gestalten und implementieren können. Dieses Seminar bietet den TeilnehmerInnen auch die Möglichkeit, angemessene Konfliktlösungsstrategien für ihre Praxisfälle zu erarbeiten.

Referent

Dr. Harriet Kretschmar

Inhalte

- Rolle der Führungskraft bei Konflikten und der eigene Umgang mit Konflikten
- Konflikterkennung und -wahrnehmung
- Konfliktarten und -einstellungen der Konfliktbeteiligten
- Motive, Ursachen und Eskalationsstufen von Konflikten
- Strategien zur Konfliktlösung
- Konfliktgespräche
- Wege zu einer Konfliktkultur

Stuttgart	Buchungs-Nummer
17.06.–18.06.2010	MM373.10.1

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
04.10.–05.10.2010	MM373.10.2

Mitglieder-Preis	Preis
€ 565,-	€ 620,-

Projektleitung – Führen auf Zeit

Projektarbeit gehört in vielen Unternehmen zum Alltag. Gerade schwierige Aufgabenstellungen erfordern neben dem Projektmanagement-Handwerkszeug eine erfahrene Projektleitung, die für Handlungsklarheit sorgt und ihre Mitarbeiter und damit das Projekt zielsicher zum Erfolg führt.

Zielgruppe

(Angehende) Projektleiter, die ihr Verständnis für Führung im Projekt erhöhen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen gewinnen Klarheit, was von ihnen in der Projektleiterfunktion erwartet wird, welche Führungsrolle sie in den verschiedensten Führungssituationen wahrnehmen müssen und wie sie selbst ohne disziplinarische Führungsverantwortung Projekte erfolgreich steuern und umsetzen können.

Referent

Peter Metje

Inhalte

- Projektmanagement – Zielfindung, Organisation, Planung
- Die Notwendigkeit von Führungsqualität im Projekt
- Konkrete Führungsrolle und Aufgaben als Projektleiter
- Gesprächsführung und Kommunikation im Projektteam
- Motivation und Zusammenarbeit im Projekt
- Fehlende Disziplinarverantwortung kompensieren
- Schwierige Projektleitungssituationen erfolgreich bewältigen

Stuttgart	Buchungs-Nummer
14.06.–15.06.2010	MM374.10.1

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
02.12.–03.12.2010	MM374.10.2

Mitglieder-Preis	Preis
€ 585,-	€ 645,-

Komplexitätsmanagement – undurchschaubare Aufgabenstellungen meistern

Führung wird immer komplexer. In Leitungs- und Führungsrollen werden stärker als zuvor Kompetenzen gefordert, die ein hohes Bewusstsein für die Verflechtungen und Änderungsdynamiken im Unternehmen und in dessen Umfeld haben. Wenn Situationen unüberschaubar werden, reagieren Führungskräfte jedoch häufig mit „blindem Aktionismus“. Will man die Chancen nutzen, die in der Komplexität liegen, muss man ihre wesentlichen Wirkungen und Mechanismen kennen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die mehr über den Umgang mit komplexen Aufgabenstellungen und das Thema „Komplexität“ erfahren möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Kernpunkt des Komplexitätsmanagements ist die Fähigkeit, Veränderungen zuzulassen. Die TeilnehmerInnen erfahren, dass der Schlüssel im Umgang mit Komplexität nicht in der Vermeidung komplexer Situationen liegt, sondern im Verstehen und bewussten Steuern des Systems. Sie lernen wesentliche Merkmale von Komplexität kennen und erfahren, wie damit umzugehen ist.

Referent

Floriane Kappler

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Ganzheitlich Führen S. 155

Entscheider-Praxis für Erfolg S. 161

Inhalte

- **Woran erkennt man Komplexität?**
- **Kriterien und Abgrenzung von komplexen Systemen und Prozessen**
- **Handlungs- und Steuerungsmöglichkeiten in komplexen Systemen**
- **Unvorhersehbare Ereignisse – das Unplanbare (Komplexität) managen?**

Stuttgart	Buchungs-Nummer
11.03.2010	MM372.10.1

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
16.11.2010	MM372.10.2

Mitglieder-Preis	Preis
€ 295,-	€ 325,-

Sicher führen in Veränderungsprozessen

Veränderungsprozesse fordern Führungskräfte immer wieder heraus, in schwierigen Phasen der Veränderung das Tagesgeschäft zu bewältigen und gleichzeitig ihren Mitarbeitern Orientierung und Sicherheit zu geben. Wer als Führungskraft Veränderungsprozesse begleitet, benötigt professionelles Wissen über deren Ablauf sowie Strategien und Methoden für die gezielte Planung und Umsetzung.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Führungskompetenz in Veränderungsprozessen ausbauen wollen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen das strategische Steuern von Veränderungsprozessen sowie die Unterstützung und Realisation von Veränderungen in ihrem Verantwortungsbereich bei gleichzeitigem Im-Auge-Behalten des operativen Geschäfts. Sie werden sich klar darüber, wo sie als Führungskraft in Veränderungsprozessen besonders gefordert sind, und erhalten einen gut gefüllten „Methodenkoffer“, mit dem sie die wesentlichen Führungsherausforderungen des Change Managements meistern.

Referent

Rudi Ballreich

Inhalte

- **Veränderungen als Chance sehen**
- **Die eigene Haltung zum Thema „Veränderungen“ klären**
- **Als Führungspersönlichkeit in Veränderungsprozessen präsent sein**
- **Ablauf und Phasen von Veränderungsprozessen**
- **Strategien und Methoden des Change Managements**
- **Umgang mit Ungewissheit und Widerständen**
- **Mitarbeiter unterstützen und Vertrauen schaffen**

Stuttgart	Buchungs-Nummer
08.03.-09.03.2010	MM371.10.1

Mitglieder-Preis	Preis
€ 565,-	€ 620,-

Führungspraxis

M A N A G E M E N T

*Keine Führungssituation gleicht der anderen.
Und doch gibt es im Führungsalltag wiederkehrende
Aufgaben und Herausforderungen, die mit dem
nötigen Wissen, wirksamen Methoden und mit eigener
Erfahrung erfolgreich bewältigt werden können.
Es sind oft die elementaren Führungsfragen und
-aufgaben, vor die sich Führungskräfte immer wieder
gestellt sehen:*

*Wie setze und erreiche ich unternehmerische
und persönliche Ziele?*

Wie treffe ich gute und umsetzbare Entscheidungen?

Wie kommuniziere ich angemessen?

Wie organisiere ich mich und meine Arbeit?

Wie gelingt es, ein Projekt erfolgreich zu steuern?

*Das grundlegende Handwerkszeug zur erfolgreichen
Lösung dieser Führungsaufgaben vermitteln wir Ihnen
pragmatisch und kompakt in unseren Seminaren und
Trainings zur Führungspraxis. Der enge Bezug zu
Ihrer alltäglichen Führungsarbeit sichert den Transfer
in die Praxis und bringt Sie beruflich wie persönlich
voran.*



Führen mit Zielen – Praxisworkshop

Führen mit Zielen ist ein bewährtes Führungskonzept, das aus dem Führungsalltag nicht mehr wegzudenken ist. Ganz gleich ob die TeilnehmerInnen ihre Abteilungsergebnisse verbessern oder Projekte erfolgreich realisieren wollen – gut formulierte und umsetzbare Zielvereinbarungen helfen ihnen dabei. Wie sie das Führen mit Zielvereinbarungen tatsächlich erfolgreich umsetzen, zeigt ihnen dieser Praxisworkshop.

Zielgruppe

Führungskräfte und Projektleiter, die „Führen mit Zielen“ erfolgreich anwenden möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen erhalten zunächst einen Überblick zum Führen mit Zielvereinbarungen. Im Seminar haben sie dann die Gelegenheit, die kritischen Erfolgsfaktoren des Führens mit Zielen herauszuarbeiten und in ihren ganz persönlichen Praxiskontext zu setzen. Sie lernen typische Ziele kennen, diese zu formulieren und in Zielvereinbarungsgesprächen für ihre Mitarbeiter transparent und umsetzbar zu machen.

Referent

Markus Hörmann

Inhalte

- Vorteile und Nutzen des Führens mit Zielen
- Erfolgsfaktoren des Führens mit Zielen
- Wie findet und formuliert man geeignete Ziele?
- Vorbereitung und Durchführung erfolgreicher Zielvereinbarungsgespräche
- Die häufigsten Fehler bei der Umsetzung vermeiden
- Das Führen mit Zielen im Rahmen der Balanced Scorecard

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
11.10.2010	MM37710.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 285,-	€ 315,-

Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

Kommunikation ist nach wie vor einer der kritischen Erfolgsfaktoren in der Führungsarbeit. Die tägliche Praxis zeigt, dass Gespräche zwischen Führungskräften und Mitarbeitern häufig eher als Belastung denn als Mittel zur erfolgreichen Gestaltung der Zusammenarbeit empfunden werden.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Mitarbeitergespräche zielgerichtet und erfolgreich einsetzen möchten. Personalverantwortliche, die den Einsatz dieses Führungsinstrument im Unternehmen verbessern wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen, wie sie sich optimal und zielgerichtet auf ein Mitarbeitergespräch vorbereiten und dieses erfolgreich durchführen. Sie erleben, welche Gesprächstypen zu einer erfolgreichen Führungsarbeit gehören. Sie haben die Kommunikation zwischen Mitarbeiter und Vorgesetztem verbessert, beherrschen ein wichtiges Instrument der Mitarbeiterführung und erreichen mit leistungsfähigeren Mitarbeitern sicher ihre Ziele.

Referent

Erich Schwaiger

Inhalte

- Grundlagen der Kommunikation
- Welche Gesprächstypen gibt es und was sind ihre Merkmale
- Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen
- Typische Gesprächssituationen: Übungen und Reflektion
- Fehler in Mitarbeitergesprächen vermeiden
- Die wirksame Nachbereitung und Dokumentation
- Beispiele für Gesprächstypen: Zielvereinbarungsgespräch, Beurteilungsgespräch, Kritikgespräch

Stuttgart	Buchungs-Nummer
07.06.–08.06.2010	MM37810.2
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
18.01.–19.01.2010	MM37810.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 585,-	€ 640,-

Selbstmanagement Plus – Mit individuellem Online-Umsetzungs-Coaching

Mehr leisten in immer kürzerer Zeit – die „Geschwindigkeit“ im Arbeitsleben hat zugenommen. Die Fähigkeit, sich auf die richtigen Dinge zu konzentrieren und Aufgaben zeitnah zu erledigen, ist gefragter denn je. Wie können Führungskräfte oder Experten schnell und strukturiert arbeiten, ohne Abstriche an der Qualität machen zu müssen?

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die ihr individuelles Selbst- und Zeitmanagement „persönlichkeitsgerecht“ gestalten und „Zeitfallen“ vermeiden wollen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen aktuelle Techniken des Selbst- und Zeitmanagements kennen. Sie helfen ihnen, den Überblick zu behalten, Aufgaben effektiv zu erledigen und den Zeitdruck abzubauen. Sie finden Ansatzpunkte für eine effiziente Zeiteinteilung, erkennen Zeitfresser und Störfaktoren und lernen darüber hinaus die richtigen Prioritäten in ihrem Arbeitsalltag zu setzen. Im Anschluss an das Seminar werden die TeilnehmerInnen während der Berufspraxis durch den Trainer und Coach telefonisch und per E-Mail über einen Zeitraum von zwei Wochen begleitet. Sie reflektieren mit ihm wöchentlich die Umsetzung der während des Seminars geplanten Aktivitäten und Maßnahmen.

Referenten

Jürgen Schmidt, Jürgen Straßburg

Inkl. individuellem Online-Umsetzungs-Coaching

Inhalte

- **Prinzip Eigenverantwortung**
- **Eigene Belastungsfaktoren und die persönliche Arbeitssituation erkennen**
- **Zeitmanagement als Methode**
- **Bewusster Einsatz neuer Arbeitsmittel**
- **Wichtige Methoden des Zeitmanagements und Arbeitsorganisation**
- **Tages-/Wochen-/Jahresplanung**
- **Tagesrhythmus und Leistungskurve**

Stuttgart	Buchungs-Nummer
13.09.–14.09.2010	MM379.10.2

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
25.02.–26.02.2010	MM379.10.1

Mitglieder-Preis	Preis
€ 790,-	€ 870,-

Entscheider-Praxis für Erfolg

Der Kern jeden Managements ist die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen. Entscheidungen haben unmittelbar Einfluss auf den Einsatz von Zeit und Geld. Obwohl der Ausgangspunkt jedes Handelns eine Entscheidung ist, konzentrieren sich viele Manager lieber auf die operative Umsetzung als auf die gründliche Vorbereitung und das zielgerichtete Treffen von Entscheidungen. Dabei gibt es ein ausgefeiltes Instrumentarium, das sowohl intuitiven als auch strukturierten Entscheidern ermöglicht, ihren Entscheidungserfolg nicht dem Zufall zu überlassen. Wie diese in jeder Situation gute Entscheidungen treffen, zeigt das Seminar.

Zielgruppe

Führungskräfte, Teamleiter, Projektleiter, die ihre Entscheidungskompetenz ausbauen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen, wie sie Entscheidungen gestalten, erfolgreich treffen und sie gegenüber ihrem Umfeld (Vorgesetzte, Kollegen, Mitarbeiter, Kunden) vermitteln und durchsetzen. Sie haben in Entscheidungssituationen die volle Kontrolle und gestalten mit Entscheidungen den Erfolg ihres Bereichs und Unternehmens. Die Umsetzung ihrer Entscheidungen erfolgt schnell, weil sie von den Schlüsselpersonen ihres Umfelds aktiv unterstützt werden.

Referent

Kai-Jürgen Lietz

Inhalte

- **Die vier Schlüsselemente jeder Entscheidung**
- **Das Werkzeug für Entscheidungsklarheit: Der Entscheidungskompass**
- **Attraktive Alternativen schaffen: Kreativitätsmethoden**
- **Sicherung größtmöglicher Unterstützung: Das Unterstützergespräch**
- **Auswahl der optimalen Handlungsalternative: Bewertungsverfahren**
- **Entscheidungskommunikation nach der Entscheidung**
- **Zeitmanagement in zeitkritischen Entscheidungssituationen**
- **Entscheidungsfallen vermeiden**

Stuttgart	Buchungs-Nummer
01.03.–02.03.2010	MM380.10.1

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
14.10.–15.10.2010	MM380.10.2

Mitglieder-Preis	Preis
€ 650,-	€ 715,-

Stabil in der Krise – Mit Persönlichkeit überzeugen

Gerade in schwierigen Zeiten ist es für Führungskräfte wichtig, selbst stabil zu sein, um Mitarbeitern Halt und Orientierung zu geben. Die TeilnehmerInnen lernen, auch in unsicheren Zeiten reflektiert und klar Akzente zu setzen, um ihre Mitarbeiter zu stärken.

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich mit ihrer Haltung, Persönlichkeit und Wirkung in der Krise beschäftigen und selbstbewusst und reflektiert auftreten wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen, wie sie sich selbst angemessen reflektieren und vor dem Hintergrund schwieriger Rahmenbedingungen authentisch, klar und motivierend auftreten können. Sie erfahren, wie sie mit Hiobsbotschaften und Destabilisierung fertig werden, wie sie in problematischen Situationen durch effektives Selbstmanagement einen kühlen Kopf bewahren und dadurch arbeits- und leistungsfähig bleiben. Und wirkungsvoll als Führungskraft.

Referent

Martin Praeger

Inhalte

- **Sich selbst (noch) besser kennenlernen**
- **Hilfreiche Persönlichkeitsmodelle**
- **Meine Werte, Einstellungen und Glaubenssätze**
- **Antreiber und Erlauber**
- **Meine Sprache**
- **Mit dem Mitarbeiter im Dialog: authentisch und wirkungsvoll**
- **Umgang mit Gedanken und Emotionen**
- **Mit Persönlichkeit überzeugen: die eigene Rolle modellieren**

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Führung durch persönliche Stärke optimieren S. 165

Stuttgart	Buchungs-Nummer
23.02.–24.02.2010	MM381.10.1

Mitglieder-Preis	Preis
€ 565,-	€ 620,-

Arbeitsrecht für Führungskräfte

Ob Einstellungs- oder Mitarbeitergespräch, Abmahnungen oder Beendigung des Arbeitsverhältnisses – in vielen Führungssituationen wird arbeitsrechtliches Basis- und Hintergrundwissen benötigt. Dieses Seminar vermittelt das notwendige Wissen für den Führungsalltag.

Zielgruppe

Führungskräfte, die arbeitsrechtliche Kenntnisse auffrischen bzw. vertiefen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Dieses Seminar macht die TeilnehmerInnen mit den wichtigsten arbeitsrechtlichen Kenntnissen vertraut, sodass diese juristisch sicher und souverän ihre Führungsaufgaben wahrnehmen. Sie optimieren ihre Kompetenz in den für sie als Führungskraft relevanten Rechtsfragen. Das Seminar bietet Gelegenheit, individuelle Rechtsfragen einzubringen.

Referent

Wolfgang Heinritz

Inhalte

- **Arbeitsvertragsinhalte (Haupt- und Nebenleistungspflichten)**
- **Konkretisierung der Leistungspflichten durch Zielvereinbarung und Weisungsrecht des Arbeitgebers**
- **Reaktionsmöglichkeiten des Arbeitgebers im Fall von Mobbing und bei Suchtkrankheiten der Arbeitnehmer**
- **Rückkehr aus der Elternzeit und Teilzeitarbeit**
- **Beteiligung des Betriebsrates, z. B. bei Einstellung, Versetzung, Kündigung und Personalentwicklung**
- **Beendigung durch Kündigung, u. a. Voraussetzung einer Abmahnung**

Stuttgart	Buchungs-Nummer
02.02.2010	MM382.10.1

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
29.09.2010	MM382.10.2

Mitglieder-Preis	Preis
€ 285,-	€ 315,-

Kommunikation in der Führungspraxis – sicher kommunizieren, clever verhandeln

Führungskräfte sind in ihrer Kommunikationskompetenz besonders gefordert. Ihre Kommunikation mit Mitarbeitern, Vorgesetzten, Kollegen und Kunden entscheidet über Erfolg und Wirksamkeit als Führungskraft. Dieses Seminar unterstützt die TeilnehmerInnen dabei, klar, kompetent und zielführend zu kommunizieren.

Zielgruppe

Führungskräfte

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Training erfahren die TeilnehmerInnen, wie sie eindeutig kommunizieren und ihr Verhalten optimieren. Sie lernen, ihre Gesprächspartner besser einzuschätzen und trainieren, wie sie in verschiedensten Situationen Gespräche konstruktiv und effektiv führen. Eigene Praxisfälle sind willkommen! Die TeilnehmerInnen erhalten individuelles Feedback über die Wirkung ihres Gesprächsverhaltens.

Referenten

Evelyne Keller, Rudolf Munde

Inhalte

Modul 1 Grundlagen der Kommunikation und Gesprächsführung

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikationsebenen und -modelle
- Aktives Zuhören
- Wer fragt, führt – persönliche Fragekompetenz
- Klarheit in der Körpersprache
- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsziele und -strategien
- Positive Rahmenbedingungen schaffen
- Führungskommunikation
- Gesprächstechniken

Modul 2 Überzeugend argumentieren, clever verhandeln

- Gesprächsführungskompetenz
- Die eigene Position verständlich und überzeugend darstellen
- Gezielter Einsatz von Fragen und Fragetechniken
- Stärken und Potenziale in der Gesprächsführung erkennen
- Interessen und Bedürfnisse des Gesprächspartners erkunden
- Kommunikationspartner beeinflussen ohne zu manipulieren
- Schwierige Gesprächs- und Verhandlungspartner entwarnen
- Argumentations- und Verhandlungsstrategien

Die Module 1 und 2 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Sie können nur als Gesamtpaket gebucht werden.

Karlsruhe	Buchungs-Nr.	Modul
25.01.–26.01.2010	MM388.10.1	1
29.03.–30.03.2010		2

Mitglieder-Preis	Modul 1 + 2	Preis Modul 1 + 2
€ 1.125,-		€ 1.240,-

Für Ihre Notizen!



Führungsberatung

M A N A G E M E N T

Die Führungsqualitäten von Führungskräften werden heute immer mehr an der Fähigkeit gemessen, sich selbst und andere zu motivieren, zu inspirieren und zur Leistungssteigerung anzuleiten. Sie stehen häufig unter dem Druck, in einem komplexen System von Arbeits- und Geschäftsbeziehungen wichtige Entscheidungen zu treffen. Dabei gilt es, die Ihnen zur Verfügung stehende Zeit mit größtmöglicher Effizienz nutzen und den Überblick zu behalten.

In einer vertraulichen Atmosphäre stellen wir uns gemeinsam mit Ihnen diesen Herausforderungen. In den Seminaren der Führungsberatung haben Sie Zeit, zu reflektieren, sich auf Ihre inneren Werte zu besinnen und auf Ihre persönlichen Stärken und vorhandenen Fähigkeiten aufzubauen. Anspruchsvolle Führungssituationen meistern Sie beispielsweise in unserem Management Sparring gemeinsam mit erfahrenen Coaches.



Führung durch persönliche Stärke optimieren

Um in der Führungsfunktion langfristig erfolgreich zu sein, bedarf es von Zeit zu Zeit einer Standortbestimmung. Ebenso wie das fachliche Know-how, tragen das Verhalten und die inneren Haltungs- und Handlungsmöglichkeiten zum Erfolg als Fach-/Führungskraft bei. Zudem sind Führungskräfte zunehmend mehr gefordert, ihre eigene Entwicklung und die Entwicklung der Organisation voranzubringen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die in ihrer Berufspraxis an Authentizität und Überzeugungskraft gewinnen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar geht es ausschließlich um die TeilnehmerInnen! Diese analysieren verschiedene Einstellungen und Verhaltensweisen im Umgang mit ihren Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen. Sie reflektieren ihr Auftreten und Verhalten und identifizieren verborgene (Führungs-)Potenziale. Der Trainingsrahmen ist durch intensive Feedbackarbeit, hochwertigen Erfahrungsaustausch und praktische Handlungsansätze gekennzeichnet, die bereits am nächsten Tag umgesetzt werden können.

Referent

Mario Biel

Inhalte

- Eigene Verhaltensmuster in klassischen Führungssituationen
- Umgang mit Konflikten und Kritik
- Persönliche Stressoren und Ressourcen
- Verhaltensbestimmende Einstellungen, Werte und Glaubenssätze
- Führungsideale und deren Wurzeln
- Handlungsspielräume und Sachzwänge im persönlichen Führungsumfeld
- Erfolgreiches Verhalten erkennen und stärken
- Schwierige Situationen durch neue Einstellungen und Herangehensweisen meistern

Stuttgart	Buchungs-Nummer
21.10.–22.10.2010	MM383.10.1

Mitglieder-Preis	Preis
€ 585,-	€ 640,-

Management Sparring – Lösungsansätze für aktuelle Führungsfragen entwickeln

Um im Spitzensport hervorragende Leistungen erzielen zu können, braucht es Sparringspartner auf Augenhöhe. Einen Gesprächspartner auf Augenhöhe für aktuelle Herausforderungen zu finden – genau das ist für Führungskräfte aufgrund ihrer Position im Team wie auch im Unternehmen oftmals schwierig. Beim Eintagesworkshop „Management Sparring“ finden die TeilnehmerInnen einen geeigneten Rahmen, um im Austausch mit einem professionellen Coach und einer kleinen Gruppe Gleichgesinnter Themen zu analysieren und zu optimieren. Darüber hinaus profitieren sie von den Erfahrungen anderer KollegInnen. In der Rolle des Unterstützers versetzen sie sich in die Lage ihrer Mitstreiter und helfen aktiv dabei, herausfordernde Führungssituationen zu lösen.

Zielgruppe

Führungskräfte

Zielsetzung/Nutzen

Das Management Sparring maximiert praxisnahes Lernen und bietet die Möglichkeit, gezielt die eigene Lösungskompetenz weiterzuentwickeln. In einem kleinen Netzwerk von Führungskräften nutzen die TeilnehmerInnen das Erfahrungswissen Dritter. Auf diese Weise bündelt sich die Kompetenz Einzelner, und echtes gegenseitiges Lernen kann entstehen. Sie lernen, in neuen Herausforderungen initiativ, flexibel und eigenverantwortlich zu agieren und lösen Konflikte schneller und nachhaltiger.

Referenten

Helmut Hofbauer, Markus Hörmann

Inhalte

- Im Mittelpunkt des Management Sparrings steht die Klärung und Bewältigung der Anforderungen, die aus der Berufstätigkeit in Kombination mit den persönlichen Erfahrungen erwachsen. Im Coaching selbst wird an den individuellen beruflichen Herausforderungen gearbeitet und Handlungsempfehlungen werden erörtert. Grundlage sind konkrete Praxisfälle. Selbstverständlich bleibt alles, was während der Sitzungen besprochen und bearbeitet wird, vertraulich. Der jeweilige Coach ist ausschließlich der Gruppe verpflichtet.

Stuttgart	Buchungs-Nummer
21.01.2010	MM385.10.1
19.07.2010	MM385.10.2

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
05.05.2010	MM385.10.3
12.10.2010	MM385.10.4

Mitglieder-Preis	Preis
€ 320,-	€ 350,-

Wir bieten eine individuelle Fortsetzung des Management Sparrings an. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf und lassen Sie sich ein persönliches Angebot erstellen. Sie erreichen uns unter Telefon 0711/4581-3221.

Rhetorik-Werkstatt

Die TeilnehmerInnen haben sich bereits einen eigenen Rede- und Präsentationsstil angeeignet und sind auf der Suche nach dem letzten „Schliff“. Ihre rhetorischen Fähigkeiten stehen stets im Kontext zu anspruchsvollen Zuhörern. Auf hohem Niveau müssen sie von Beginn an überzeugen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die das Reden vor Gruppen sicherer und überzeugender gestalten wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Reden lernt man nur durch Reden! Mit einer Vielzahl von Übungen wird dieser praxisorientierte Workshop diesem Motto gerecht. Hier festigen die TeilnehmerInnen die Fähigkeit, auch schwierige Gesprächspartner und Zuhörer eindrucksvoll zu überzeugen. Sie lernen, wie sie den Überblick behalten und in kritischen Situationen souverän agieren. Ihre Reden oder Präsentationen werden im Workshop aufgezeichnet und analysiert. Dabei wird gezielt auf individuelle Stärken und Schwächen eingegangen und auf eine stetige Verbesserung der Beiträge hingearbeitet.

Referenten

Kerstin Metz, Rainer Baber

Inhalte

- Videotraining mit individuellem Feedback zu Körpersprache, Stimme, Argumentation etc.
- Die Differenz zwischen Eigen- und Fremdbeurteilung
- Souveräner Umgang mit Fragen und Angriffen
- Lebendiges Reden und packender Vortragsstil
- Umgang mit Redepannen und Lampenfieber

Stuttgart	Buchungs-Nummer
19.05.–20.05.2010	MM386.10.1

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
18.10.–19.10.2010	MM386.10.2

Mitglieder-Preis	Preis
€ 585,-	€ 645,-

Für Ihre Notizen!

Potenzialanalyse und Assessment-Center – Leistungsträger identifizieren, binden und entwickeln

Mitarbeiter sind im Hinblick auf die demografische Entwicklung der entscheidende Erfolgsfaktor. Unternehmen müssen noch mehr als in der Vergangenheit investieren, um die besten Kräfte im Unternehmen zu identifizieren und zu binden. Um genau zu wissen, was Führungskräfte und Mitarbeiter können, sind professionelle und unternehmensspezifische Beurteilungsprozesse sinnvoll.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, Projektleiter, Teamleiter.

Zielsetzung/Nutzen

Wir unterstützen die Verantwortlichen in Volksbanken Raiffeisenbanken dabei, die Talente in ihrem Unternehmen zu identifizieren, zu binden und sinnvoll zu entwickeln. Ein im Hause KIENBAUM in Zusammenarbeit mit den regionalen Akademien und der ADG entwickeltes Beurteilungsprogramm für die Zielgruppe Bankmanagement sagt, ob Führungskräfte und Mitarbeiter zielgerichtet eingesetzt sind, welche neuen Positionen sie übernehmen können und welche Kompetenzen gefördert werden müssen.

Die Komponenten

Vorab: Personalverantwortliche führen ein Vorgespräch mit uns. Gemeinsam werden Fragestellungen/Ziele für die Potenzialanalyse definiert. Im Kern beruht das Verfahren neben Gesprächen mit den TeilnehmerInnen sowie dem Einsatz eines Selbstbeschreibungsbogens auf der Vorgabe von Managementsimulationen.

In eine realistische Rahmensituation sind unterschiedliche Übungen eingebettet.

- **Strukturiertes Interview**
- **Fallstudie/Präsentation (strategische Unternehmensausrichtung, Analyse und Ableitung des Handlungsbedarfes etc.)**
- **Mitarbeitergespräch (Kritikgespräch, Konfliktklärung, Zielvereinbarungen etc.)**
- **Gruppendiskussion**
- **Teilstrukturiertes Interview**
- **Selbstreflexion anhand eines berufsbezogenen Selbstbeschreibungsbogens**

Die Einzelübungen bilden konkrete Situationen des Arbeitsalltags ab. Je nach Zielsetzung können die Übungen unterschiedlich kombiniert werden. Auch eine rein interviewbasierte Analyse in Kombination mit einer computergestützten Selbsteinschätzungsanalyse (CAPTain) ist möglich.

Die Übungen werden von erfahrenen und unabhängigen Beobachtern beurteilt, die am Ende eine fundierte Rückmeldung an Kandidat und Personalabteilung geben. Im Vordergrund steht die Erfassung des Mitarbeiterpotenzials anhand der definierten Kriterien.

Wir bieten die Potenzialanalyse/Assessment-Center auch als Inhouse-Veranstaltung an. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf, um Ihr Vorhaben zu besprechen, und lassen Sie sich ein persönliches Angebot erstellen. Sie erreichen uns unter Telefon 0711/4581-3221.

Stuttgart		Buchungs-Nummer	
Auf Anfrage		MM387	
Karlsruhe		Buchungs-Nummer	
Auf Anfrage		MM387	
Mitglieder-Preis		Preis	
€ 1.080,-		€ 1.200,-	

Für Ihre Notizen!



AGBs

1. Anwendungsbereich

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für die Teilnahme an Veranstaltungen der Akademie des BWGV in Karlsruhe und Stuttgart und für die Inanspruchnahme ihrer Leistungen.

2. Anmeldung und Buchung

Anmeldungen und Buchungen können per Brief, per Fax, per E-Mail oder über ein Anmeldeformular auf der Homepage im Internet vorgenommen werden. Eine Anmeldung ist nur für die gesamte Veranstaltungsmöglichkeit und – bei mehrtägigen Veranstaltungen – nicht für einzelne Tage. Sofern eine Veranstaltung aus mehreren Blöcken besteht, gilt die Anmeldung für alle Blöcke. Eine Anmeldung für einzelne Blöcke ist nicht möglich. Auf Ausnahmen wird im Angebot ausdrücklich verwiesen.

Neben der Angabe der Veranstaltung und der Benennung des Teilnehmers (Name, Vorname, Geburtstag, Adresse, Fon und E-Mail) ist die Angabe des anmeldenden Unternehmens und ggf. des Trägers der Kosten erforderlich.

Die Registrierung der Anmeldung und Buchung erfolgt in der Reihenfolge des Eingangs. Mit Ausnahme der Akademieferien wird nach Eingang der Anmeldung oder Buchung innerhalb einer Woche eine Bestätigung per Brief versandt. Sollte eine Veranstaltung ausgebucht sein, erhält der Kunde eine schriftliche Information über eine Vormerkung auf der Warteliste oder die Bekanntgabe eines neuen Termins.

3. Hotelleistungen

Mit der Anmeldung zu einer Veranstaltung ist automatisch eine Anmeldung zu Leistungen der Hotels des BWGV verbunden. Bei Teilnehmern, die nur die Verpflegungsleistungen in Anspruch nehmen, werden in der Regel drei Mahlzeiten angeboten (Vormittagskaffee, Mittagessen, Nachmittagskaffee). Bei Teilnehmern, die übernachten, kommen weitere Hotelleistungen hinzu (Beherbergung, Frühstück und Abendessen). Diese Leistungen werden zusätzlich zum Veranstaltungspreis berechnet. Die Höhe richtet sich nach dem gültigen Preisverzeichnis. Sofern das jeweilige Hotel ausgebucht sein sollte, erfolgt eine Unterbringung in einem nahe gelegenen Hotel.

4. Datenschutz

Die der Akademie des BWGV übermittelten Daten werden zu Verwaltungszwecken gespeichert. Die Namen- und Anschriftendaten werden den Teilnehmern und Dozenten der Veranstaltung zugänglich gemacht, soweit dem nicht widersprochen wird.

5. Preise

Die Preise sind der jeweiligen Veranstaltungsbeschreibung zu entnehmen. Mit der Buchungsbestätigung durch die Akademie des BWGV entsteht die Verpflichtung, den Veranstaltungspreis zu bezahlen. Der Preis wird für die gesamte Veranstaltung in Rechnung gestellt. Die tageweise Abwesenheit einzelner Teilnehmer berechtigt nicht zur Preisreduktion.

Die Preise für Mitglieder und Nichtmitglieder sind unterschiedlich. Mitglieder sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen des genossenschaftlichen Verbundes. Die Kosten werden per Lastschrift eingezogen.

6. Stornierung und Umbuchung

a) Veranstaltungspreise

Bei Verhinderung eines Teilnehmers kann an seiner Stelle ein anderer Teilnehmer ohne Bearbeitungsgebühr die Leistung in Anspruch nehmen (Teilnehmertausch). Bei mehrteiligen Veranstaltungen ist ein Teilnehmertausch für die einzelnen Teile nicht

möglich. Falls ohne Teilnehmertausch ein Teilnehmer abgemeldet wird, werden folgende Stornierungspauschalen berechnet:

- bis 5 Wochen vor Veranstaltungsbeginn eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-,
- zwischen 5 Wochen und 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 50% des Veranstaltungspreises,
- ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 100% des Veranstaltungspreises.

Wenn der Teilnehmer innerhalb 5 Wochen vor Veranstaltungsbeginn auf einen späteren Termin der gleichen Veranstaltung umgemeldet wird, fallen 50% des Veranstaltungspreises an. Diese Regelung bezieht sich auf Umbuchungen im Verlauf des jeweiligen Kalenderjahres. Für die Rechtzeitigkeit der Stornierung ist der Zugang an der Akademie des BWGV maßgeblich.

b) Übernachtung

Falls eine bereits gebuchte Übernachtung storniert wird, kann dies bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos erfolgen. Bei späteren Stornierungen werden 50% der Übernachtungskosten in Rechnung gestellt, falls keine anderweitige Vermietung möglich ist. Bei Abbruch einer Veranstaltung (z. B. durch Krankheit) werden die Übernachtungskosten für die restlichen Veranstaltungstage mit 50% berechnet.

c) Verpflegung

Bei Stornierung vor Beginn der Veranstaltung entfallen die Verpflegungskosten. Bei Abbruch der Veranstaltung werden die Verpflegungskosten für die restlichen Veranstaltungstage mit 50% berechnet.

7. Veranstaltungsabsage

Die Akademie des BWGV behält sich das Recht vor, eine Veranstaltung aus wichtigem Grund abzusagen. Dies kann auch kurzfristig geschehen, z. B. bei Erkrankung des Referenten oder bei zu geringer Teilnehmerzahl. Bereits bezahlte Kosten werden zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Die Akademie des BWGV behält sich das Recht vor, einzelne Veranstaltungen aus wichtigem Grund zeitlich zu verschieben oder in Räumlichkeiten außerhalb der Akademie des BWGV zu verlegen. Die gemeldeten Teilnehmer werden über alle Maßnahmen per Brief, E-Mail oder Fax, in Eilfällen auch per Telefon, informiert.

8. Haftung

Die Teilnehmer sind für den Verlust mitgebrachter Gegenstände selbst verantwortlich, soweit sie diese nicht im verschlossenen Zimmer aufbewahren. Gegen Verlust durch Einbruch, Diebstahl und Brand besteht eine Versicherung. Für gesundheitliche Schäden haftet die Akademie des BWGV nicht. Der Haftungsausschluss gilt unabhängig vom Ort der Veranstaltung.

9. Parkmöglichkeiten

An den Akademie-Standorten in Karlsruhe und Stuttgart stehen Parkplätze zur Verfügung. Es gilt die Straßenverkehrsordnung. Das Parken erfolgt auf eigene Gefahr.

10. Wirksamkeit der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Abweichende Vereinbarungen oder Nebenabreden bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen beeinträchtigt die Wirksamkeit dieser AGB im Ganzen nicht.

Ansprechpartner



Floriane Kappler
Referatsleiterin
Fon 0711/4581 3221
floriane.kappler@bwgv-akademie.de



Claudia Aschmann
Teamassistentin
Fon 0711/4581 3237
claudia.aschmann@bwgv-akademie.de



Christa Birkhold-Schraepler
Teamassistentin
Fon 0711/4581 3222
christa.birkhold-schraepler@bwgv-akademie.de



Evelyne Keller
Trainerin/Produktmanagerin
Fon 0711/4581 3231
evelyne.keller@bwgv-akademie.de



Monika Schewe-Hinz
PE-Beraterin
Fon 0711/4581 3206
monika.schewe-hinz@bwgv-akademie.de

AKADEMIE-Standort Karlsruhe
Am Rüppurrer Schloß 40
76199 Karlsruhe

AKADEMIE-Standort Stuttgart
Steckfeldstraße 2
70599 Stuttgart



Baden-Württembergischer
Genossenschaftsverband e.V.

