

Psychologie für Führungskräfte

Die Kraft der psychologischen Führung

Business Excellence Seminar



„Mitarbeiterführung leicht gemacht“

Inhalte

- ❑ Aus Mitarbeitern Manager machen
- ❑ Moderne Führungsmodelle kennen und nutzen
- ❑ Mit gezielter Motivation die Arbeitszufriedenheit steigern
- ❑ Konfliktmanagement in drei Phasen
- ❑ Wirkungsvolle Gesprächstechniken zur Mitarbeiterführung

1. Mitarbeiter

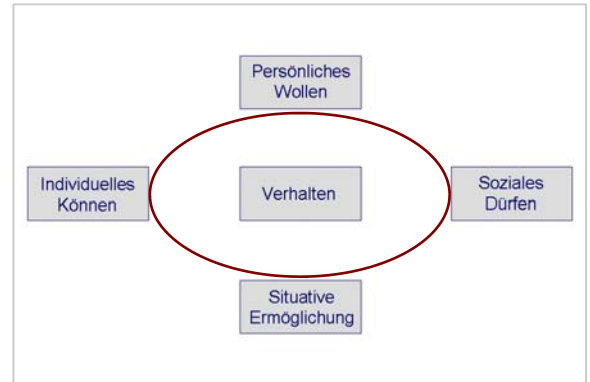
Aus Mitarbeitern Manager machen

Mitarbeiter
 Führung
 Arbeitszufriedenheit
 Konflikte
 Zielvereinbarung
 Gesprächstechniken

Was ist zeitgemäße Mitarbeiterführung?

Wir klären Sie über den derzeitigen Wertewandel und seine praktischen Konsequenzen für Unternehmen auf. Dabei ist es wichtig, dass Sie Ihr Führungsverhalten an ethischen Zielen orientieren.

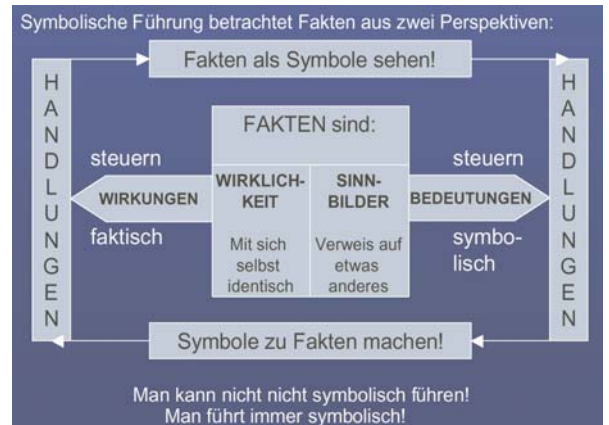
Wir vermitteln Ihnen nach und nach die heutigen Anforderungen an Führungskräfte und bereiten gemeinsam mit Ihnen verschiedene Konzepte zur Umsetzung in der Praxis vor.



Bedingungen des Verhaltens

Von...	Zu...
Leistung	Freizeit
Funktion	Erlebnis
Weiblicher Abhängigkeit	Selbständigkeit
Prestige	Fröhlichkeit
Realität	Mythos
Notwendigkeit	Qualitätsbewusstsein
Künstlichkeit	Natürlichkeit
Verschwendung	Verantwortungsbewusster Luxus
Unterdrückte Sexualität	Freie Sexualität
Nationalstaat	Globalisierung

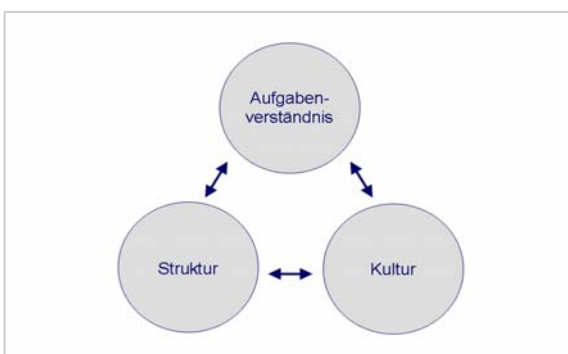
Wertewandel berücksichtigen



Führung mit Symbolen

Lerninhalte

- Das Rollenkonzept der Führung
- Leistung und Gegenleistung
- Selbstverwirklichung
- Selbständigkeit und Individualität



Die Führungsrolle als System

Der Nutzen für Sie...

- Sie sensibilisieren sich für die neuen Herausforderungen als Führungskraft.
- Sie wissen genau, was Ihre Führungsaufgabe ist.
- Sie erkennen, dass Führung nicht immer rational ist und können unbewusste Prozesse steuern.
- Sie kennen Ihre Mitarbeiter, deren Stärken und Schwächen genauestens.
- Sie wissen, wie und wo Sie Ihre Mitarbeiter am besten einsetzen.

2. Führung

Moderne Führungsmodelle

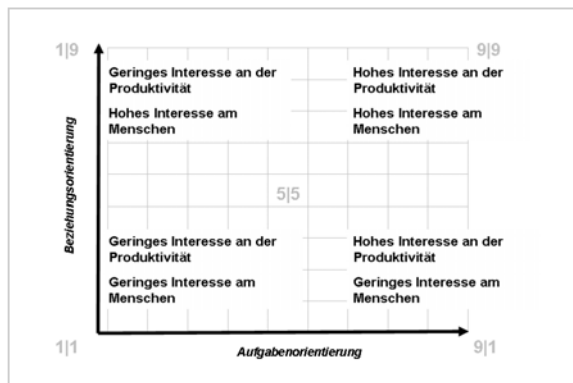
Mitarbeiter
Führung
 Arbeitszufriedenheit
 Konflikte
 Zielvereinbarung
 Gesprächstechniken

Gekonnte Mitarbeiterführung beeinflusst maßgeblich den Unternehmenserfolg. Moderne psychologische Führungsmodelle geben Aufschluss über die Wirkmechanismen. Sie erfahren Vor- und Nachteile der vier wichtigsten Führungsprinzipien:

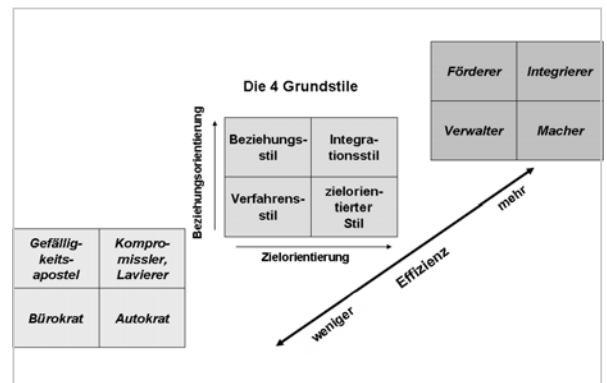
1. Das Reifegradmodell von Hersey/Blanchard
2. Das 3D-Modell der Führung von Reddin
3. Das Verhaltensgitter von Blake/Mouton
4. Das Zielvereinbarungsmodell von Heckhausen



Zielvereinbarung und Handlungskontrolle



Das Verhaltensgitter von Blake/Mouton



Das 3D-Modell der Führung von Reddin

- **Dimensionen**
 - Ziel- und Mitarbeiterorientierung
 - Reifegrad des MA bezüglich einer eng umgrenzten Aufgabe
- **Führungsstile**
 - S1 Informieren und unterweisen
 - S2 Überzeugen
 - S3 Teilnahme und Partizipation
 - S4 Delegieren
- **Führungsziel ist es, die Mitarbeiter von S1 zu S4 zu entwickeln**

Das Reifegradmodell von Hersey/Blanchard

Sie erfahren, kennen und können...

- Sie kennen die Stärken und Schwächen der wichtigsten Führungsmodelle.
- Sie wählen das für Ihren Führungstil passende aus.
- Sie erweitern Ihre Führungskompetenz und Ihr Führungshandeln.
- Sie steigern Motivation und Performance bei Ihren Mitarbeitern.

3. Arbeitszufriedenheit

Das Ergebnis gezielter Motivation

Mitarbeiter
 Führung
Arbeitszufriedenheit
 Konflikte
 Zielvereinbarung
 Gesprächstechniken

Warum arbeiten wir?
 Was treibt uns an?
 Was macht uns zufrieden?
 Wie kann man die Zufriedenheit und die Leistung der Mitarbeiter verbessern?
 Wir vermitteln Ihnen umfangreiches Wissen über Motivation im Betrieb, den Einfluss von Motivation auf die berufliche Arbeit, die Beeinflussung der Arbeitsleistung und der Arbeitszufriedenheit sowie vielfältige Erkenntnisse durch Fallstudien und praktische Beispiele.

Nach 40 Jahren empirischer Sozialforschung wissen wir genau, was sich Mitarbeiter wünschen: Ein Universalgenie als Kreuzung aus antikem Feldherrn, Nobelpreisträger und Showmaster.

Was ist eine wirksame Führungskraft?
 Wer befähigt gewöhnliche Menschen, außergewöhnliche Leistungen zu vollbringen?
 Wann geben Ihre Mitarbeiter ihr Bestes?

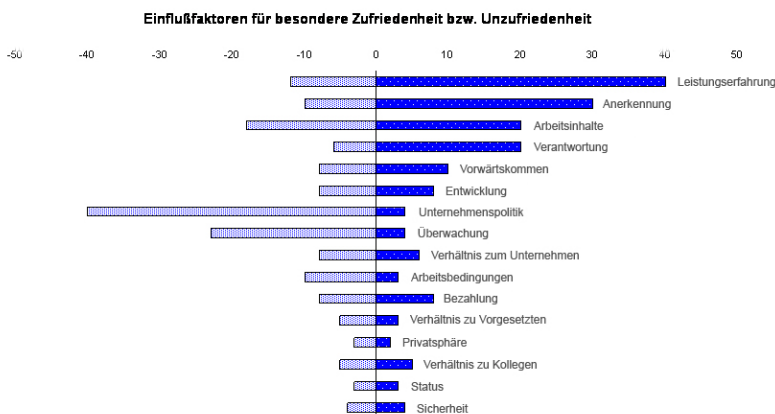


Die Hierarchie der Bedürfnisse



Motivationstypologien

Was treibt uns an: Erfolg, Anerkennung und Verantwortung



Was motiviert Ihre Mitarbeiter wirklich?

Der Nutzen für Sie...

- Sie wissen was wirklich motiviert.
- Sie erkennen die unterschiedlichen Motivationstypen bei ihren Mitarbeitern und können deren Leistungsergebnisse beeinflussen.
- Sie können einen wesentlichen Beitrag zur Arbeitszufriedenheit leisten.
- Sie entwickeln Ihre Mitarbeiter zielgerichtet weiter und leisten einen erheblichen Beitrag zur Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen.

4. Konfliktmanagement

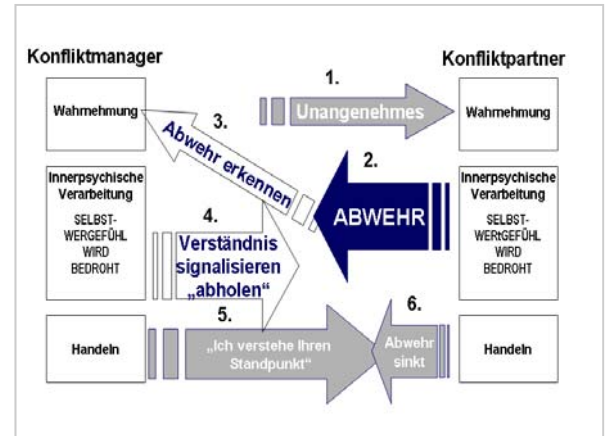
Erkennen - Verstehen - Lösen

Mitarbeiter
 Führung
 Arbeitszufriedenheit
Konfliktmanagement
 Zielvereinbarung
 Gesprächstechniken

Wie entstehen Konflikte? Lassen sie sich vermeiden? Wenn ja, wie lassen sie sich vermeiden?

Oder soll Konflikten gar nicht aus dem Weg gegangen werden, weil sie für das Unternehmen nützlich sind?

Wir vermitteln Ihnen umfangreiches Wissen über den Umgang mit Konflikten im Betrieb. Sie erfahren alles über Ihr Unternehmen als Ursache von Konfliktpotentialen und über den Nutzen von Konflikten. Ihre vielfältigen Erkenntnisse erhalten Sie durch Fallstudien und praktische Beispiele.



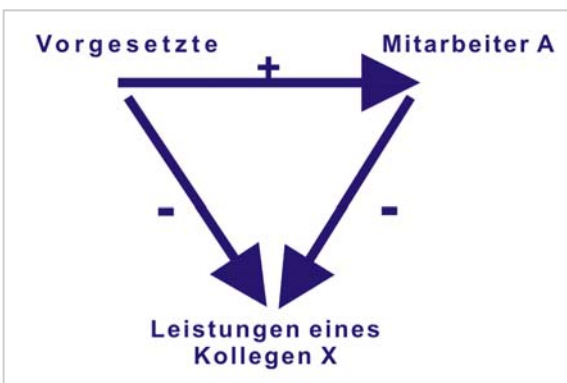
Die Abwehr meistern

1. Was versteht man unter einem Konflikt
2. Unterscheidungsmöglichkeiten von Konflikten
3. Konfliktenstehung
4. Der Konfliktverlauf
5. Die Auswirkung und Bewertung von Konflikten
6. Der Umgang mit Konflikten
7. Verhalten in Konfliktsituationen
8. Gesprächstechniken zur Konfliktlösung
9. Konsequenzen für die eigene Persönlichkeit
10. Mein persönliches Konfliktmanagement

Konfliktmanagement: 10 Stufen zum Erfolg



Verhandlungsgrundsätze



Konfliktpotential

Der Nutzen für Sie...

- Sie können eine konfliktfreie Kommunikation anwenden.
- Sie erkennen Konfliktpotentiale frühzeitig und können sich darauf einstellen.
- Sie beherrschen effektive Verhandlungsstrategien.
- Sie können Konfliktgespräche zur Zielerreichung professionell führen.

5. Zielvereinbarung

Methode zur Leistungssteigerung.

Mitarbeiter
 Führung
 Arbeitszufriedenheit
 Konfliktmanagement
Zielvereinbarung
 Gesprächstechniken

Für Führungskräfte besteht die hohe Kunst der Mitarbeiterführung darin, jeden Mitarbeiter zu seiner individuellen Spitzenleistung zu führen.

Mit den richtigen Methoden kann man den einzelnen Mitarbeiter, seine Mannschaft und sein Team zu messbar besseren Leistungen führen.

Dazu muss man vor allem die motivationspsychologischen Grundlagen kennen und nutzen.

Zielvereinbarungsmaßnahmen eignen sich sehr gut zur Mitarbeitermotivation und als Führungsinstrument, da die Mitarbeiter dadurch sowohl motiviert werden, als auch zum zielorientierten Handeln angeleitet werden.

Sie lernen verschiedene Instrumente der Zielvereinbarung und deren gezielten Einsatz kennen, Sie erfahren mehr über professionelle Führung und Motivation und Sie üben Zielvereinbarungsgespräche erfolgreich zu führen.



Zielvereinbarung und Handlungskontrolle

Der Nutzen für Sie...

- Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die Instrumente der Zielvereinbarung und wissen, welche davon Sie sinnvoll nutzen können.
- Sie wissen, wie man Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motiviert und führt.
- Sie erreichen durch den Einsatz von Zielvereinbarungsmethoden bessere Leistungsergebnisse.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Mitarbeiter systematisch coachen und unterstützen.

6. Gesprächstechniken

Gewinnende Führungseigenschaften

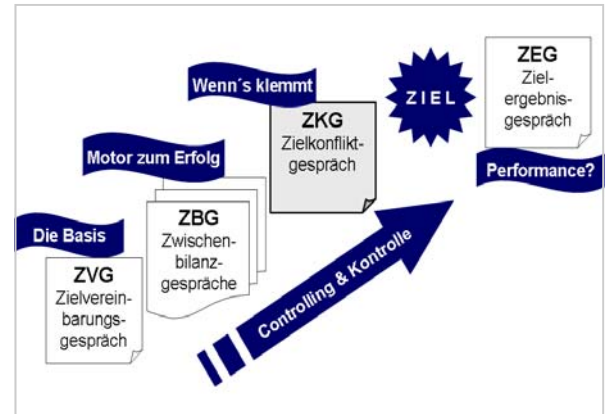
Mitarbeiter
Führung
Arbeitszufriedenheit
Konflikte
Zielvereinbarung
Gesprächstechniken

Dem Führungscontrolling kommt im Zusammenhang mit erfolgreicher Führung die wichtigste Rolle zu. Zum einen dient es dazu, die einzelnen Prozesse und Handlungsergebnisse auf Ihre Effizienz hin zu überprüfen, zum anderen bildet es die Grundlage für Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern und auch für deren Leistungsmessung.

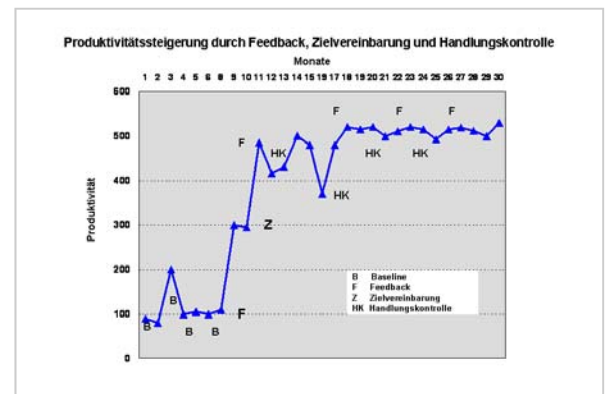
Für ein funktionierendes Führungscontrolling müssen zunächst die entsprechenden, unternehmensinternen Kennzahlen definiert werden, die den Erfolg messbar machen. Durch die Berücksichtigung verschiedener Erfolgsperspektiven können weitaus bessere Ergebnisse erzielt werden.

Spezielle Gesprächstechniken helfen dabei Ziele zu vereinbaren, Maßnahmenpläne zu entwickeln und deren Abarbeitung zu kontrollieren.

1. Für das Thema Interesse wecken
2. Lösungsideen sammeln
3. Maßnahmenkatalog erstellen
4. Projektleiter bestimmen



Milestone Controlling



Mess- und Feedbacksystem

1. Ziel, Thema visualisieren

Zielvorstellung visualisieren
Entwicklung aufzeigen
Plus – Minus darlegen

Ziel dieser Phase:
Verdeutlichung des Sinns und Zwecks

➔

2. Lösungsideen sammeln

Motto:
Jede Idee ist richtig und wichtig!

Achtung!
Lösungsideen nicht bewerten

Ziel dieser Phase:
Brainstorming

Wer?	Was?	Wann?
	3. Massnahmenkatalog erstellen	

Die FOCUS Gesprächstechnik

Der Nutzen für Sie...

- Sie wissen, wie Sie den Zielerreichungsprozess am laufen halten.
- Sie können Mess- und Feedbacksysteme erstellen.
- Sie beherrschen die vielfältigen Gesprächstechniken für die unterschiedlichen Gesprächstypen.
- Sie erstellen genaue Ziel- und Maßnahmenpläne mit Ihren Mitarbeitern.
- Sie verschaffen sich einen Überblick über den Stand der zu erreichenden Ziele.
- Sie steuern die Zielerreichung und tragen somit wesentlich zu den Leistungsergebnissen bei.

Faxantwort +49 89 368143 55

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Wir interessieren uns für:

Absender

Name, Vorname

Abteilung/Funktion

Firma, Straße, PLZ, Ort

Tel, Fax, Email

Weitere Leistungsangebote

Bitte senden Sie uns Informationsmaterial zu folgenden Themen:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Customer Relationship Management | <input type="checkbox"/> Neuro Marketing & Sales |
| <input type="checkbox"/> Beschwerde- & Rückgewinnungsmanagement | <input type="checkbox"/> Sales Excellence |
| <input type="checkbox"/> Key Account Management | <input type="checkbox"/> Verkaufsteams führen |
| <input type="checkbox"/> Wirkungsvolle Mitarbeiterführung | <input type="checkbox"/> Persönliche Erfolgsplanung |
| <input type="checkbox"/> Neukundengewinnung & Leadmanagement | <input type="checkbox"/> Kundenbindungsmanagement |
| <input type="checkbox"/> Konfliktmanagement | <input type="checkbox"/> Psychologie für Führungskräfte |
| <input type="checkbox"/> _____ | <input type="checkbox"/> _____ |
| <input type="checkbox"/> _____ | <input type="checkbox"/> _____ |