

Gemeinsam Spitzenleistungen erreichen – Coach vs. Chef

Praxisorientiertes Intervall-Training für zielführenden und nachhaltigen Erfolg

Zielgruppe

Personen mit einer leitenden Funktion, zum Beispiel: Projektleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Business Unit Leiter oder Geschäftsführer.

Ein Coach als Führungskraft kann sehr effektiv agieren. Gute Mitarbeiter sind für viele Unternehmen das Rückgrat der Unternehmung. Die Suche, Schulung und Einarbeitung von Mitarbeitern kostet viel Zeit und Geld, und hohe Fluktuationsraten sind gefährlich und problematisch für die Kundenbeziehungen, intern sowie extern. Daher ist die gezielte Weiterentwicklung des Mitarbeiters für den Unternehmenserfolg von grosser Bedeutung. In einer Coaching-Rolle können Vorgesetzte die Beobachterperspektive in das Gespräch einbringen und vorhandene Stärken und Entwicklungspotenziale des Mitarbeiters erkennen. Als Coach benötigen Vorgesetzte eine gute Wahrnehmungsfähigkeit und ein hohes Mass an Verhaltens- und Kommunikationsflexibilität, er muss die Bedeutung in der Aufgabe als Vorgesetzter und Coach klar trennen und entsprechend handeln können, um einen ganzheitlichen Mehrwert zu generieren. Das Ziel der Schulung ist es, in einem Intervall-Training Stück für Stück die gewonnenen Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen, um nachhaltig Ziele zu erreichen, Potenziale auszuschöpfen und gemeinsam herausragende Ergebnisse zu erzielen. Neben dem Training in Kleingruppen wird die Durchführung von Personal Coaching empfohlen.

Lernziele und Themen:

Selbstkenntnis und Führungsfunktion

- *Selbstkenntnis (Selbstbild und Fremdbild, wie wirke ich auf andere)*
- *Authentisch führen und überzeugen mit Charakter*
- *Motivatoren vs. Hygienefaktor (Herzberg Modell)*
- *Stärkung des Selbstbewusstseins der Mitarbeiter*
- *Begeistere und gewinne*
- *Reflexion für die erfolgreiche Praxisumsetzung*

Coaching und Gesprächsführung

- *Wahrnehmen und beobachten*
- *Vermeiden von Beurteilungsfehlern und Wahrnehmungsverzerrungen*
- *Führung vs. Coaching, Rollen von Coachee und Coach*
- *Erfolgreicher Aufbau der Gesprächsführung*

Training

Mehrwert durch SAM Intervall-Training



- *Gesprächsführung und Fragetechnik*
- *Verhaltenstendenzen, Persönlichkeitstypen und ihre Ausprägungen*
- *Erfolgreich im Team*

Selektion, Bewertung, Förderung und Zielvereinbarung

- *Anforderung und Ausschreibung*
- *Interviews und Selektion*
- *Zielvereinbarung, Management by Objectives*
- *Team-Entwicklungsgrad*
- *360 Grad Feedback*
- *Konstruktive und fördernde Kritik*

Selbst-, Zeitmanagement und Organisation (optional)

- *SMART(e) Ziele setzen und nachhaltig erreichen*
- *Selbst- und Zeitmanagement-Methoden*
- *Zeitfresser kennen und beseitigen*

Nutzen

Unsere praxisorientierten Programme befähigen die Teilnehmenden, neues Wissen anzueignen, erfolgreiche Methoden anzuwenden und intrinsisch motiviert Herausforderungen anzugehen. In Teams, zweier Gruppen und einzeln wird der Umsetzungsprozess in Übungen trainiert und gefestigt. Es wird klar definiert, welche Punkte verbessert oder ausgebaut werden sollen. Das Resultat ist messbar, mehr Erfolg und Effizienz in der täglichen Umsetzung beim Kunden, im Projekt oder bei der Arbeit. Zusätzlich werden in Reflexions-Sessions die gemachten Umsetzungen eingebracht und in der Gruppe ausgetauscht. Neben der Anwendung von Inhalten ermöglicht dies die Überprüfung und Weiterentwicklung der individuellen Fähigkeiten.

Kosten

Kosten sind pro Teilnehmer (exkl. MwSt.) und beinhalten die Unterlagen mit Arbeitsblättern für die Umsetzung der Trainingsziele, die Räumlichkeiten und jeweils das Mittagessen, Pausen-Snacks sowie Getränke.

Anmeldung

Anmeldung via E-Mail an office@salesandmore.ch oder via Anmeldeformular auf der Webpage.

Zahlungsbedingungen

100% bei Anmeldung. Bei Absage vor Veranstaltungsbeginn verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden. Gemäss AGB.

Training

Mehrwert durch SAM Intervall-Training

**sales
and
more**

Weiteres

Alle Schulungsthemen führen wir auch firmenspezifisch durch. Themenumfang und Schwerpunkte werden auf Ihre konkrete Situation und Zielsetzung abgestimmt. Interesse daran? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 044 844 04 15.



Zielführende
und nachhaltige **Sales Trainings**
für Ihre Mitarbeiter!

Weitere Informationen
finden Sie unter
salesandmore.ch



**sales
and
more**