

Zweitägiger Führungs-Refresher

Gespräche mit Mitarbeitern lösungsorientiert führen

Wie Sie auch in unbequemen Führungssituationen mit Mitarbeitern zielorientierte und wertschätzende Gespräche führen

Mitarbeiter effektiv
motivieren

Delegation richtig
praktizieren

Vereinbarte Ziele
erreichen



1. Trainingstag

Herzlich willkommen

- Begrüßung
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars

Das Einmaleins der Gesprächsführung

- Mitarbeitergespräche sind eines der wichtigsten Führungsinstrumente
- Welchen Nutzen bringen gut geführte Mitarbeitergespräche?

Ihr persönlicher Sympathiefaktor schlägt Fachwissen

- Die Bedeutung der Sprache und Körpersprache als Wirkfaktor
- Ohne Blickkontakt verlieren Sie Ihren Gesprächspartner

Wie geben Sie gekonnt Feedback?

- Feedback – der kleine Bruder des Mitarbeitergesprächs

Wie führen Sie gute Mitarbeitergespräche auf der Sachebene ?

- Wie baue ich gute Mitarbeitergespräche nach dem Management-Regelkreis gekonnt auf?

Wie führen Sie gute Mitarbeitergespräche auf der Beziehungsebene ?

- Bauch schlägt Kopf: die Macht unserer Gefühle
- Wie Sie unangenehme Themen souverän überbringen - Verbalisierung und paraphrasieren

Lösungsorientierte Gespräche als Teil der Leistungskultur

- Wie Sie aus einem Problemgespräche ein effektives Lösungsgespräch machen
- Kritikgespräche ohne zu drohen: sag nur die Lösung!

Praxistransfer

- Zusammenfassung und Reflektion

2. Trainingstag

Umgang mit unfairer Kritik und Angriffen in Gesprächen

- Unfairen Angriffen souverän begegnen – so bleiben Sie immer Herr ihre Gefühle
- Wie Sie schwierige Gespräche durch Metakommunikation aus der Sackgasse holen

Die Macht guter Fragen

- Erfolgreiche Führungskräfte führen nur durch Fragen: wer fragt, der führt

Das Personalentwicklungs- und Kritikgespräch – fordern und fördern

- Messbarkeit als zwingende Voraussetzung für konsequente Zielerreichung
- Kritik klar und wertschätzend formulieren
- Was tun, wenn Gespräche eskalieren?

Nutzenargumentation fördert die Einsicht

- Positive Wahrnehmungssteuerung erleichtert die Zustimmung
- Was motiviert ihre Mitarbeiter?
- Wie kann ich Motivation in Nutzen umformulieren?

Das Delegations- und Kontrollgespräch

- Missverständnisse sind gesprächsimmanent – und keine Nachlässigkeit
- Wie bringe ich den Mut auf, zu entscheiden und Verbindlichkeit zu generieren?
- Lieber 70 % einvernehmlich als 100 % durchgesetzt

Praxistransfer

- Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre Fragen

Verabschiedung

Ihre Vorteile

Praxisorientierung ▪ Individualität ▪ Networking ▪ qualifiziertes Teilnehmerzertifikat

In diesem Training lernen Sie

- Das Einmaleins der Gesprächsführung
- Ihr persönlicher Sympathiefaktor schlägt Fachwissen
- Wie geben Sie gekonnt Feedback?
- Wie führen Sie auf der Sachebene gute Mitarbeitergespräche?
- Wie führen Sie auf der Beziehungsebene gute Mitarbeitergespräche?
- Lösungsorientierte Gespräche als Teil der Leistungskultur



Weitere Informationen

wefersundcoll.de/fuehrungskraftentwicklung
mwefers@wefersundcoll.de
+49 441 7791919

Unter den Eichen 26
26122 Oldenburg
www.wefersundcoll.de