

Zielgruppe:*

- Mitarbeiter mit Führungsaufgaben in der Bank

Verteiler: c Vorstand

c Leitung Personal

I-SZM Schlüssel zum Mitarbeiter STRUCTOGRAM[®] / TRIOGRAM[®] - Trainingssystem in der Führung

Bitte Teilnahmevoraussetzung beachten:

STRUCTOGRAM[®] – Schlüssel zum Erfolg
TRIOGRAM[®] – Schlüssel zur Menschenkenntnis

Zielsetzung:

Führen ist wie verkaufen – nur schwieriger?!

Verkäufer und Führungskräfte haben eins gemeinsam: sie sind dann erfolgreich, wenn es ihnen gelingt, andere Menschen zu überzeugen. Mitarbeiter können jedoch sehr unterschiedlich sein, deshalb hat erfolgreiche Führung im Wesentlichen drei Ursachen:

1. Stimmigkeit von Persönlichkeit und Führungsmethode
2. Das Eingehen auf die Eigenarten des Mitarbeiters, soweit es zur Authentizität der Führungskraft passt.
3. Eine spezifische Aufgaben- / Projektkenntnis

Die Grundlagen hierfür bietet die Biostrukturanalyse mit STRUCTOGRAM[®] und TRIOGRAM[®]. Denn während im Verkauf die biologische Ebene bereits seit Jahren eine wichtige Rolle spielt (Neuro-Marketing), bleiben diese wichtigen Punkte in der Führungspraxis oft außen vor. Schlüssel zum Mitarbeiter ist kein klassisches Führungstraining (Methoden, Führungsstile), sondern eine Systematik auf Basis der Biostrukturanalyse, um Mitarbeiter besser zu verstehen und ihre Individualität gezielt zu fördern.

Semindauer: 1 Tag

Beginn: 09:00 Uhr
Ende: 17:30 Uhr

Termin: nach Vereinbarung

Seminarort: nach Wunsch

Inhaltsübersicht:

1. Einführung
 - Führen ist wie verkaufen – nur schwieriger?!
 - Persönliche Eigenarten einer Führungskraft
 - Ursachen erfolgreicher Führung – wem Mitarbeiter folgen
2. Was treibt Menschen an?
 - Was Mitarbeiter motiviert, demotiviert und bindet
3. Der Führungsprozess
 - Optimale Gestaltung des Führungsprozesses für unterschiedliche Biostrukturen
 - Typische Konfliktfelder
 - Leistungsfeedback motivierend gestalten
 - Zusammenarbeit organisieren
 - Praxisbeispiele und Übungen zum Führungsprozess
4. Marketing für Führungskräfte
 - Grund- und Handlungsmotive von Mitarbeitern gezielt ansprechen
 - Mögliche Widerstände antizipieren
 - Strategien verkaufen – Akzeptanz schaffen

Referenten:

Hans-Peter Dick, Dozent
Lizenzierter STRUCTOGRAM[®]- und TRIOGRAM[®]-Trainer
GAW Rastede

Lizenzierte STRUCTOGRAM[®]- Trainer der
GAW Rastede