

Kompaktseminar Leadership Skills

**Ein Seminar in zwei Modulen
für gestandene Führungskräfte**



**Risse & Partner Training und Consulting
Hamburg**

Ziele

Ziele dieses Trainings sind: Die Standortbestimmung der erfahrenen Führungskräfte, das Update auf den aktuellen Management-Diskurs, der Erwerb von zusätzlichem Know-how, das Lösen von eigenen Fällen und der fruchtbare Austausch der Manager im persönlichen Netzwerk.

Als gestandene Führungskraft brauchen Sie kein tool-training mehr. Dennoch sehen Sie sich mit Situationen konfrontiert, für die Sie Lösungen suchen. Dieses Training hat Coaching-Charakter: Kurze Inputphasen vermitteln Ihnen die wichtigsten Inhalte zum Tagesthema, dann arbeiten wir frei an Ihren Situationen. Methoden, Tipps und Tricks spielen wir von Fall zu Fall passend ein. Die Kollegen werden einbezogen. Auf diese Weise halten wir das Niveau und beziehen politische und andere Aspekte in unsere Arbeit ein. Best Practices anderer Unternehmen sind ebenso Bestandteil wie die konkrete Erarbeitung der für Ihren Bereich angemessenen Maßnahmen.

In der Pause zwischen den beiden Trainingsblöcken erarbeiten Sie eine kleine Aufgabe, deren „Aufführung“ Bestandteil des zweiten Blocks sein wird.

Inhalte

Modul 1

Tag 1 Persönliche Standortbestimmung – Das eigene Profil als Führungskraft

Tag 2 Remote Leadership – Führungskräfte führen

Tag 3 Task Handling – Motivieren und Delegieren

Pause von ca. 4 Wochen

Modul 2

Tag 4 Handling Emotions – Strategien im Konfliktmanagement

Tag 5 True Challenges – Echte Herausforderungen

Tag 6 Business Marketing – Methoden der Erfolgskommunikation

Wir hoffen, dass diese Veranstaltung Ihren Erwartungen entspricht, und wünschen Ihnen einen erfolgreichen und interessanten Seminarverlauf!

Tag I



Persönliche Standortbestimmung – Das eigene Profil als Führungskraft

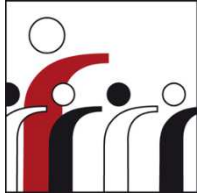
Vormittag Beginn

- Trainervorstellung, Teilnehmervorstellung
- Leitmotiv und Inhalte des Trainings
- Organisatorisches
- Ihre Erwartungen für den ersten Tag
- Tagesziele für den ersten Tag
- Präsentation: Die Maximen der Denker
- Die LiFO®-Methode für das Stärken-Management

- #### Nachmittag
- Selbstreflexion: Welche Eigenschaften waren in welchen Situationen förderlich, in welchen hinderlich?
 - Werte: Welche Werte begleiten Sie durch das Leben und wie leben Sie sie?
 - Eine Fantasie durch 30 Jahre: Kleine Zukunftswerkstatt
 - Laudatio zum eigenen 80sten
 - Tageszusammenfassung

Schluss für heute
Individuelles Coaching

Tag 2



Remote Leadership – Führungskräfte führen

Vormittag Beginn. Tagesziele

- Ihre Erwartungen für den Tag
- Strategische Fehler – und wie Sie sie vermeiden
- Die Führungsfallen der LiFO®-Stile
- Die richtige Ansprache der LiFO®-Stile (ein typischer Vertreter jedes Stils)
- Rollenspiel: Kritische Situationen meistern – Vom Überbringen schlechter Nachrichten

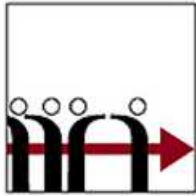
Nachmittag

- Gruppenübung „Der Kassensturz“: Was funktioniert gut, was nicht? Und warum?
 - Präsentation im Plenum und kollegiales Coaching

- Übung: Klare Ansagen
- Individuelles Trainerfeedback
- Tageszusammenfassung

Schluss für heute
Individuelles Coaching
ggf. Abendprogramm

Tag 3



Task Handling – Motivieren und Delegieren

Vormittag Beginn. Tagesziele

- Ihre Erwartungen für den Tag
- Trainerinput: Warum Delegieren ökonomisch sinnvoll ist - und warum wir es oft nicht tun
- Smart delegieren: Partnerarbeit an eigenen Fällen
 - Präsentation im Plenum
- Trainerinput: Was motiviert die Besten? Und was bedeutet das für das Führungsverhalten?
 - Die 12 Kernelemente eines starken Arbeitsumfeldes

- Nachmittag
- Gruppenarbeit: „Ich motiviere die Besten!“
 - Präsentation der Ergebnisse im Plenum, Diskussion
 - Kollegiales Feedback
 - Zusammenfassung der drei Tage
 - Feedback an Frau Risse
 - Hinweise zur Aufgabe in Modul 2

Schluss

Tag 4



Handling Emotions – Strategien im Konfliktmanagement

Vormittag

Begrüßung

- Was aus Modul 1 haben Sie angewandt?
- Welche Erwartungen haben Sie an Modul 2?
- Inhalte der drei Tage. Organisatorisches. Thema des Tages: Tools und Erkenntnisse für erfolgreiches Konfliktmanagement
- Input: Konflikte sind Unterbrechungen in der Kommunikation. Entstehung, Ursachen und Auswirkungen
- Diskurs zu Wertunterschieden
- Diskurs zum Gebrauch von Macht
- Diskurs zu Opfer und Täter-Spielen
- Diskussion von Handlungsalternativen

Nachmittag

- Konstruktive Konfliktlösung: Die Urheber-Haltung
- Das Innere Team. Input und Beispielfall
- Tagesreflexion

Schluss für heute
Individuelles Coaching

Tag 5



Personal Challenge - Echte Herausforderungen

Vormittag

Beginn: Tagesziele

- Ihre Erwartungen für den Tag
- Herausforderung 1: Wissen ist Macht. Gruppenarbeit: Wozu sollte ich Wissen haben, Wissen mehr und Wissen teilen?
- Wie steht's um Ihr Wissen: Könnten Sie Deutscher werden?
- Überleben auf dem Mond: Eine NASA-Übung
- Herausforderung 2: Feedback. Was macht mich als Gesprächspartner interessant?
- Herausforderung 3: Berühren. Können Sie die Menschen emotional mitnehmen?
- Reflexion

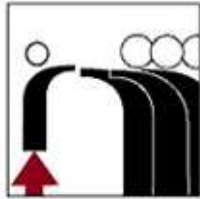
Nachmittag

etwas längere Pause

- Herausforderung 4: Raus aus der Komfortzone. Die Performances mit Großem Feedback
- Schlussrunde im Plenum

Schluss für heute

Tag 6



Internes Marketing – Instrumente der Erfolgskommunikation

- Vormittag Kurzes zur Organisation. Auschecken etc.
- Thema des Tages: Imagewerbung für sich, das Team und das Unternehmen
 - Ihre Erwartungen für den Tag
 - Präsentation: Instrumente der Erfolgskommunikation
 - Sich positiv darstellen: Der 30-Sekunden-Spot
 - Pause und Auschecken -
 - Das Team als Multiplikator: Wie Sorge ich dafür, dass mein Team sich „One face to the customer“ aufstellt? - Gruppenarbeit mit Präsentation
- Nachmittag
- Abschlussübung: Die Unternehmens-Perspektive. Netzwerken mit Netz-Werken
 - Zusammenfassung der sechs Tage
 - Schriftliches Feedback an Frau Risse
 - Zertifikatausgabe
 - Mündliches Feedback
- Ende des Seminars