



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, DIN EN ISO 9001 : 2015 und Ö-Cert. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings



## Das Mitarbeitergespräch – Tipps und Strategien für mehr Effektivität

### Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstand, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte, aus den Fachbereichen Vertrieb, F&E und Personal,
- Teamleiter Rechnungswesen und Controlling, Projektleiter, Projektmanager

### Ihr Nutzen:

- > Überlegenere Strategie?  
Schnellere Innovationen?  
Klügere Mitarbeiter?
- > Klarheit schaffen durch  
Zielvereinbarung
- > „Überflieger“ oder „Dead Wood“ –  
Kompetenzfelder der Mitarbeiter  
sicher prüfen
- > Delegationsgespräche:  
Wer muss was tun?
- > Kritikgespräche und Abmahnung:  
Wie verhalten wir uns?
- > Überzeugen statt überreden:  
Wie haben wir Erfolg?
- > Die zentrale Bedeutung gute  
Meetings
- > Widerstände und Konflikte:  
Was hat jetzt Vorrang?

### Ihr Vorsprung:

- Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:**
- + S&P Test: Wie gut ist Ihre  
Gesprächsführung?
  - + S&P Zielindikatoren: Muster für  
quantitative und qualitative Ziele
  - + S&P Leitfaden: Low Performer  
systematisch identifizieren
  - + S&P Leitfaden: Erfolgreich  
Moderieren
  - + S&P Test: Wie professionell  
gestalten Sie Ihre  
Besprechungen?
  - + S&P Leitfaden: Von der  
Abmahnung bis zur Kündigung

### Termine:

21.-22. 07.2020  
**Hannover & Düsseldorf**

13.-14.08.2020  
**München & Stuttgart**

29.-30.09.2020  
**Berlin & Münster**

01.-02.12.2020  
**Stuttgart & Köln**

### Preis:

**980,- €**  
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke und Snacks  
in den Pausen

## Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.30 Uhr **Überlegenerer Strategie? Schnellere Innovationen? Klügere Mitarbeiter?**




### Kommunikation & Mitarbeiter- gespräche

- > Goldene Regeln für erfolgreiche Mitarbeitergespräche
- > Vier Kommunikationsmodelle, die Sie kennen sollten
  - > Teamgespräche moderieren und leiten
  - > Techniken für eine erfolgreiche Teammoderation
  - > Überzeugen statt überreden
- > Wer fragt, der führt – die besten Fragetechniken für die Führungspraxis

*S&P Gesprächsleitfaden: Die 10 wichtigsten Mitarbeitergespräche*

12.00 Uhr – 13.00 Uhr **Klarheit schaffen durch Zielvereinbarung**



### Akzeptanz, Praktikabilität und Objektivität


- > Ziele müssen präzise formuliert werden
- > Zielvereinbarungen auf das Wesentliche konzentrieren
- > Standardziele und Innovationsziele, die Ihr Unternehmen nach vorne bringen
- > Variable Vergütung – Welche Prämiensysteme haben sich bewährt?

*S&P Zielindikatoren: Muster für quantitative und qualitative Ziele*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

## Programm

14.00 Uhr – 15.00 Uhr **„Überflieger“ oder „Dead Wood“ – Kompetenzfelder der Mitarbeiter sicher prüfen**



Mitarbeiter  
beurteilen

Low Performer  
erkennen

- > Was soll Ihr Beurteilungssystem leisten?
- > Mitarbeiter mit Beurteilungs- und Fördergesprächen motivieren
- > Festsetzen der Leistungsstandards – Schätzen Sie das Potenzial des Mitarbeiters richtig ein
- > Low Performer erkennen und Leistungsdefizite abstellen

*S&P Leitfaden: Low Performer systematisch identifizieren*

15.00 Uhr – 16.00 Uhr **Delegationsgespräche: Wer muss was tun?**

- > Richtig delegieren – Rückdelegation verhindern
- > Delegationsgespräche: Das sollten Sie beachten!
- > Wie Sie mit Delegation motivieren
- > Delegationspraxis: Setzen Sie die richtigen Prioritäten

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Kritikgespräche und Abmahnung: Wie verhalten wir uns?**

- > Anerkennung und Kritik gezielt einsetzen
- > So bereiten Sie Ihre Mitarbeiter auf das Führungs-Feedback vor!
- > Wie können Sie auf massive Kritik souverän reagieren?
- > Hilfe für schwierige Gespräche mit der richtigen Kommunikationsstruktur
- > Wenn immer die anderen Schuld sind
- > Disziplinar- und Abmahnungsgespräche rechtssicher führen


*S&P Leitfaden: Von der Abmahnung bis zur Kündigung*

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

## Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 11.00 Uhr **Überzeugen statt überreden: Wie haben wir Erfolg?**



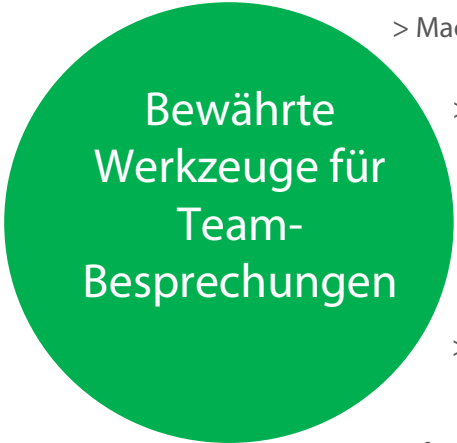
### Kommunikations- hürden überwinden

- > Selbstbewusstes Auftreten - Das A und O starker Kommunikation
- > Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten
- > Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen
- > In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen - effektive Gesprächslenkung
- > Die 6 häufigsten Kommunikationshürden im Meeting überwinden

Sie erhalten *Gesprächs- und Kommunikationstechniken* zu:

- > Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen
- > Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Die zentrale Bedeutung guter Meetings**



### Bewährte Werkzeuge für Team- Besprechungen

- > Machen Sie das Ziel klar! Auftrag und Erwartungen zu Beginn festlegen
- > Gruppendynamische Prozesse souverän steuern und effektiv nutzen
- > Den „Roten Faden“ nicht verlieren - Der Prozessplan als Hilfsmittel
- > Visualisierungsmethoden: Ideen sammeln und strukturieren
- > Die Zeit im Blick – Techniken für effektives Zeitmanagement im Meeting

> Informationsverlust vorbeugen: Ergebnisse protokollieren und Maßnahmenplan erstellen


Sie erhalten *Moderationstechniken* zu:

- > Erfolge sichern, aus Fehlern lernen
- > „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

## Programm

14.00 Uhr – 16.30 Uhr **Widerstände und Konflikte: Was hat jetzt Vorrang?**



Ohne Techniken zur  
Konfliktlösung  
geht es nicht!

- > Der innere Konflikt: Doppelrolle als Moderator und Führungskraft
- > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- > Perspektivenwechsel - Verschiedene Sichtweisen berücksichtigen und Missverständnisse aus der Welt schaffen
- > Wenn die Gruppe nicht will: Festgefahrene Situationen auflösen
- > Entschärfen und Deeskalieren: 5 Strategien zur erfolgreichen Konfliktlösung

Sie erhalten *Techniken für erfolgreiche Konfliktgespräche*:

- > Doppelrolle als Moderator und Führungskraft
- > Sie wissen nicht mehr weiter – Was nun?
- > Konfliktlösung in Meetings

Ab 16.30 Uhr

**Offene Gesprächsrunde**

## Referenten



### Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

### Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiter-teams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise

### Sandra Westphalen

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen in den Bereichen Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation.

Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung als Führungskraft vermittelt sie Inhalte aus der Praxis für die Praxis.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismangement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

## Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Personalsuche / -Auswahl von Fach- und Führungskräften
- > Interim Management
- > Projekt-Lösungen auf Zeit
- > Umsetzungsbegleitung
- > Nachfolgeberatung und -Suche
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit
- > Durchführung von 360 Grad Feedbacks
- > Mediation
- > Business Coaching und Führungstrainings

## Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)



**Schon gewusst?** Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Effektiv im Büroalltag mit Office-Produkten**  
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen
- > **Führen mit System**  
Teamentwicklung – Konfliktmanagement - Zielerreichung
- > **Führungskräfte als Teamentwickler**  
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement**  
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.
- > **GmbH-Geschäftsführer: Kennzahlen - Rechte - Pflichten**  
Mit Kennzahlen & Compliance erfolgreich steuern

Anmeldung online:  
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>  
oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

S & P Unternehmerforum  
Seminare - Inhouse-Trainings

## Das Mitarbeitergespräch – Tipps und Strategien für mehr Effektivität


**Seminarpreis: 980,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E12**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- |   |                                 |                                  |   |
|---|---------------------------------|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 21.-22.07.2020 | <input type="radio"/> Hannover  | <input type="radio"/> Düsseldorf | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| <input type="checkbox"/> 13.-14.08.2020 | <input type="radio"/> München   | <input type="radio"/> Stuttgart  |   |
| <input type="checkbox"/> 29.-30.09.2020 | <input type="radio"/> Berlin    | <input type="radio"/> Münster    | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 01.-02.12.2020 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Köln       |   |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- |   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung   | <input type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Newsletter  | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt   | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben                                   |  |  |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt<br>(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. |  |

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service   
089/452 429 70-100