

SEMINAR- ANGEBOT

1. Für Führungskräfte und Teamleads
2. Virtuelle Kurzworkshops
3. INSIGHTS MDI[®] / DiSG[®] Workshops
4. Business Coaching

Dagmar Franke

0173 59 50 410

franke@isarinstitut.de

1. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND TEAMLEADS

1.1 Coaching beim Begleitbesuch – für Vertriebsführungskräfte

Coaching für die Umsetzung von Trainingswissen im Kundengespräch.

Viele Vertriebsteams stöhnen, wenn schon wieder ein Verkaufstraining, ein Abschluss-Training oder ein Workshop zur Einwandbehandlung auf der Agenda steht. Zu oft schon sind dieselben Inhalte mit neuen Namen trainiert worden. Jeder Teilnehmer kennt bereits die vorgestellten Tools - zumindest theoretisch.

In der Praxis sind es Routine, Blockaden, Unsicherheiten oder andere Faktoren, die die Umsetzung des Wissens an der entscheidenden Stelle erschweren. Also, nochmal ein Training? Nein! An dieser Stelle ist die Führungskraft gefragt: Mit dem Mitarbeiter einen Weg in die Umsetzung finden!

In diesem Workshop geht um Herangehensweisen, die diese spezielle Coachingsituation unterstützen. Es werden konkrete eigene Praxisbeispiele bearbeitet. Die Techniken werden von den Teilnehmern im „peer-to-peer Modus“ umgesetzt. Dadurch erhält die Führungskraft die wertvolle Chance, Feedback von Kollegen und der Trainerin zum Coaching zu erhalten.

Dauer: 1,5 - 2 Tage

Max. 8 Teilnehmer, auch als Einzelcoaching möglich

1.2 Teamperformance im konstruktiven Miteinander

Diversity erkennen und nutzen. Zum richtigen Zeitpunkt die richtige Maßnahme fürs Team wählen und umsetzen. Entscheiden zwischen Lenken und Loslassen.

Inhalte:

- Teamleiter – Stärkenreflexion
- Werkzeuge, um Handlungsbedarf im Team rechtzeitig zu erkennen und die Performance neu auszurichten.
- Diversität - Stärken nutzen: Analysetool
- Kommunikationsstile
- "Fokus auf Sachebene" versus "Fokus auf Beziehungsebene"
- Konstruktive Steuerung unterschiedlicher Perspektiven im Team, Vorbeugung von Konflikten
- Entwickeln von Maßnahmen für das eigene Team
- Meetings: das Wichtigste in Kürze

Dauer: 2 Tage

Max. 8 Teilnehmer

1. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND TEAMLEADS

1.3 Situativ Führen

Mitarbeitergerechtes und zukunftsorientiertes Führen. Individuelle Entwicklung von Kompetenzen.

Umgang mit unterschiedlichen Motivationssituationen.

Eigenverantwortung, Selbstwirksamkeit und selbstständiges Arbeiten fördern.

Inhalte:

- Das Modell in der Praxis
- Kompetenzstufen erkennen und fördern
- Fragen stellen und Selbstreflexion fördern
- Motivationslevel von Mitarbeitern erkennen und fördern
- Kommunikationstechniken der Führungsstile
- Persönliche Voraussetzung für zeit- und situationsgerechte Führung
- Bewusste Wahrnehmung und Reflektion des eigenen Führungsverhaltens und dessen Auswirkung

Dauer: 2-3 Tage, modularer Aufbau möglich

1.4 Team-Meetings selbst moderieren

Tools zur zielführenden, beziehungsfördernden Planung und Umsetzung von Team-Meetings.

Inhalte:

- Moderatorenrolle und Führungskraft - wie gehe ich damit um?
- Rahmenbedingungen für Meetings: Regeln, Rollen, Ziele, Werte.
- Tools, Tipps, Kriterien und Regeln zu Moderation
- Do's und Dont's zur Anwendung von Techniken
- Planung und Vorbereitung eines Offsite-Meetings.
- Möglichkeiten für Teambuilding.
- Erste Ideen für die Ausgestaltung des nächsten Teammeetings
- Umsetzungsparts je Teilnehmer, auf Wunsch mit Kamera.

Für jeden Punkt werden Moderationstechniken vorgestellt, mit Tipps und Anleitung zur Umsetzung.

Dauer: 1-2 Tage, modularer Aufbau möglich

Max. 6 Teilnehmer

1. FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND TEAMLEADS

1.5 Mitarbeiter durch Veränderungen führen

Veränderung löst unterschiedlichste Emotionen aus. Um aus Veränderung Entwicklung zu machen, ist das "Wie" im Umgang mit den betroffenen Menschen entscheidend.

Die Art und Weise wie eine anstehende Veränderung kommuniziert wird, entscheidet über das Energielevel, mit dem diese umgesetzt wird und damit über die Erfolgchancen der Neuerung.

Das "Wie" der Kommunikation entscheidet darüber, wie Mitarbeiter die Veränderung bewerten.

Die innere Bewertung stellt die Weichen für die Motivation und das Tempo mit dem die Teams erfolgreiche Umsetzung bewerkstelligen.

In diesem Seminar lernen Führungskräfte was sie wie tun können, um anstehende Veränderungen konstruktiv und mit Energie ins Team und in die erfolgreiche Umsetzung zu bringen.

Win-win: für Mitarbeiter - höhere Arbeitszufriedenheit durch Motivation, Vertrauen, Orientierung, Transparenz und Unterstützung bei der Aufgabenerfüllung

und für das Unternehmen: konstruktives, energiegeladenes Betriebsklima, schnelle und wirkungsvolle Anpassung und Umstellung auf neue Marktgegebenheiten.

Dauer: 2 Tage

1.6 Laterale Führung

Verbesserte Ergebnisse und konstruktives Klima in Arbeitsteams, bei höherer Motivation und Zielorientierung.

Führungskräfte ohne direkte Mitarbeiterverantwortung sind auf die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit aller Teammitglieder angewiesen. Dies kann Schwierigkeiten bis Konflikte mit sich bringen, wenn es darum geht, Projekte oder Aufgaben termingerecht und mit der geforderten Qualität zum Erfolg zu bringen. Wie können Sie Kommunikation so gestalten, dass Sie die Leistungs- und Einsatzbereitschaft ihrer Kollegen bestmöglich fördern? Erfahren Sie, welche gruppenspezifischen Faktoren Sie beachten können.

Zielgruppe: Projektleiter, Teamleiter ohne hierarchische Führungsrolle

Inhalte:

- Kommunikation als Führungsinstrument: Delegieren von Aufgaben
- Aktiv Zuhören, Feedback geben
- Gruppendynamische Einflussfaktoren und Möglichkeiten zur Steuerung
- Kommunikativer Umgang mit schwierigen Situationen
- Einfluss des Kommunikationsverhaltens auf die Motivation.

Dauer: 2 Tage

2. VIRTUELLE KURZWORKSHOPS FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

2.1 Kompetenzen gezielt entwickeln - Aufgaben professionell delegieren.

„Learning by doing“ ist eine der besten Arten, Mitarbeiter weiterzuentwickeln. Die Mischung aus Selbstreflektion, Lernen aus Fehlern und Erfolgen hilft dabei, Kompetenzen auszubauen. Die Art und Weise, *wie* eine Aufgabe von der Führungskraft übertragen wird, nimmt entscheidenden Einfluss auf die Qualität der Umsetzung und die Motivation des Mitarbeiters.

Mithilfe eines strukturierten Leitfadens und praktischen Tipps wird hier der Führungskraft das Delegieren leicht gemacht.

Wann und wo:

2 x 90 min (mit 30 min Pause)

Online-Workshop per Webex oder Teams

2.2 Mitarbeiter-Gespräche für unterschiedliche Motivationssituationen

Wer mit Engagement arbeitet, erzielt bessere Ergebnisse. Wir Menschen sind nicht immer gleich. Jeder hat mal einen schlechten Tag oder eine schlechte Phase. Schwierig wird es, wenn das über einen längeren Zeitraum anhält und Ergebnisse gefährdet. Als Führungskraft kann ich in dieser Situation viel falsch und vor allem viel richtig machen. Für diese Gesprächssituationen gibt es in diesem Workshop nützlichen Input mit einem hilfreichen Leitfaden.

Wann und wo:

2 x 90 min (60 Min Pause zwischen den Workshops)

Online-Workshop per Webex oder Teams

2. VIRTUELLE KURZWORKSHOPS

2.3 Feedback geben. Erfolgsfaktoren für Feedback

Wir alle zögern gerne, wenn es um Feedback geben geht. Dabei bringt es uns alle weiter, Feedback zu erhalten. Reibereien könnten frühzeitig vermieden werden. Woran liegt's? Feedback an Kollegen oder an Vorgesetzte zu *geben* gehört zu den schwierigen Gesprächssituationen.

Darum vermeiden wir dieses Gespräch gerne, weil wir z.B. innerlich die Folgen scheuen oder schon schlechte Erfahrungen gemacht haben. Mit den richtigen Regeln gelingt es konstruktiv, wertschätzend und gut annehmbar. So nützt es beiden Seiten.

Es wird an konkreten Beispielen geübt, eigene Feedbacksituationen können eingebracht und ausprobiert werden.

Wann und wo:

2 x 90 min (mit 30 Min Pause)

Online Workshop per Webex oder Teams

2.4 Selbstorganisation

Eine hohe Zahl an Aufgaben ist mit Konzentration zu bewältigen, trotz vielfältiger Störungen. „Nebenher“ läuft Kommunikation auf verschiedenen Medien, gute Ansprechbarkeit ist erwünscht. Das raubt Energie. Motivation, Selbstwirksamkeit und Ausgeglichenheit gehen dabei schnell verloren.

Inhalte: Strategien, die Ihnen helfen, sich zu konzentrieren, zu fokussieren, zu priorisieren, zu strukturieren. Erkennen Sie Ihre Zeitfresser, setzen Sie sich motivierende Ziele und lernen Sie, wie Sie leichter und gezielter den Weg finden durch E-Mails, Aufgaben, Meetings und Telefonate. Übernehmen Sie das Steuer.

Wann und wo:

1 x 90 min und 1 x 60 min (mit 30 Min Pause)

Online Workshop per Webex oder Teams

2.5 Produktive Meetings mit Ergebnissen planen

Einer Analyse des Marktforschungsinstituts Harris zufolge verlieren Beschäftigte im Schnitt 4,5 Stunden pro Woche durch Meetings, die so gut wie keine Relevanz für ihre Arbeit haben. Noch unproduktiver ist es bei Teamleitern, sie verschwenden im Schnitt 9,1 Stunden pro Woche für Meetings, die wenig produktiv sind. Das geht doch besser!

Inhalte: Know How zu Vorbereitung von Meetings, Methoden für Struktur und Klarheit, Spielregeln und Nachbereitung von Meetings.

Wann und wo:

120 min

Online Workshop per Webex oder Teams.

3. Workshops zu INSIGHTS-MDI® und DiSG®

Lernen Sie Ihren bevorzugten Verhaltensstil nach dem DiSG®-oder dem INSIGHTS MDI®-Modell kennen. Erfahren Sie, wie Sie typgerecht auf Gesprächspartner eingehen und gemeinsame Ziele erreichen können.

Das DiSG®-Modell, sowie das INSIGHTS MDI®-Modell, verdeutlichen Verhaltensweisen von verschiedenen Charakteren und helfen Ihnen, sich selbst und andere besser zu verstehen. Die Modelle erklären, warum wir uns wie verhalten. Verbesserte Selbsterkenntnis hilft dabei, das Verständnis gegenüber anderen Verhaltensstilen zu erhöhen. Dadurch wird Ihnen ermöglicht, durch typgerechte Kommunikation Beziehungen zu verbessern.

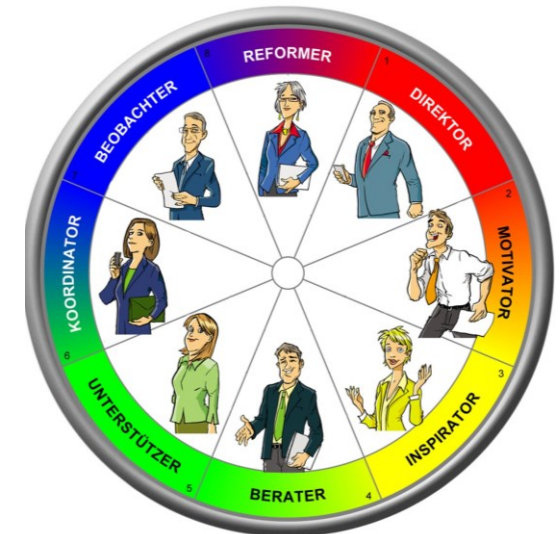
Mit DiSG® und auch INSIGHTS MDI® lernen Sie, mit Kollegen, Partnern, Kunden typgerecht und somit erfolgreicher umzugehen.

Sie lernen sich selbst besser kennen und finden heraus, wie Sie durch besseres Verständnis der Bedürfnisse anderer Ihre Kommunikation anpassen und so konstruktiver agieren können.

Vorbereitung: DiSG® und INSIGHTS MDI® werden als Onlineanalysen durchgeführt. Die Beantwortung des Fragebogens dauert 15-20 Min. Als Auswertung erhalten Sie eine persönlich zugeschnittene Beschreibung möglicher Stärken, Entwicklungspotentiale und Lernfelder. Dieses Profil wird im Workshop mit Ihnen besprochen.

Dauer: 0,5-2 Tage. Wird an den Bedarf angepasst.

Zielgruppen: Mitarbeiter, Kunden und als Einzelcoaching



4. Business Coaching



Im Coaching werden Sie dazu angeregt, eigene Lösungen zu entwickeln. Als Coach ermögliche ich Ihnen, Ursachen für Ihre Reaktionen zu erkennen und automatisierte Verhaltensmechanismen wahrzunehmen, zu reflektieren und optionale Wege und Möglichkeiten zu finden.

Ihre persönliche Art zu fühlen, zu denken und zu bewerten ist die Basis zur Perspektivenänderung. Schwenken wir die Scheinwerfer, um neue Perspektiven zu beleuchten! Erweitern Sie den Spielraum für eigene Reaktionen und erleben Sie dadurch neue Reaktionen in Ihrem Umfeld. Ich bin darin ausgebildet durch Fragen zu unterstützen und zu beleuchten. Das erleichtert neue Einsichten und Bewertungen zu erlangen und Ideen und Ziele in die Tat umzusetzen.

- **Entwicklungscoaching im Vertrieb / Fieldcoaching / Vertriebscoaching:**
Vertriebscoach-Begleitung bei Kundenbesuchen.
Umsetzung von bereits trainiertem "Kommunikations-Wissen" ins "Tun".
Erkennen von Chancen und Potentialen im Kundengespräch.
- **Einzelcoaching zu DiSG oder INSIGHTS-MDI Profilen**
- **Individuelle Coachingthemen** wie beispielsweise:
 - Gelassen bleiben
 - "Nein" sagen lernen
 - Arbeit zur Energiequelle machen