

Operatives Management

ZIELGRUPPE

Vorgesetzte und Nachwuchsleute aller Führungsstufen mit kunden- und verkaufsorientierter Ausrichtung

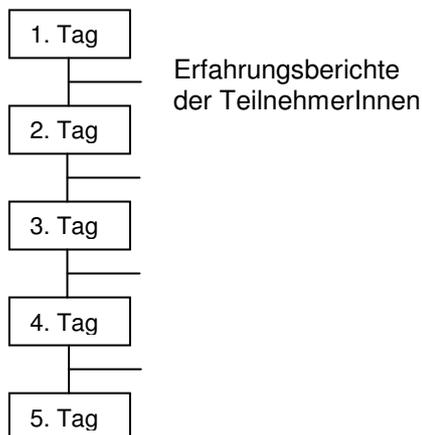
ZIELBESCHREIBUNG

Die Ausbildung umfasst die wichtigsten Aspekte des Verhältnisses der Führungskraft zur menschlichen Umwelt. Kennenlernen von Methoden zur wirkungsvollen Ausübung der Führungsaufgaben, die zu unmittelbaren Ergebnissen führen.

TRAININGSDAUER

5 Tage im Abstand von ca. drei Wochen

Intervall-Training mit konkreten Resultaten



TRAININGSSCHWERPUNKTE

- Welches sind die spezifischen Aufgaben der Führungskraft?
- Welche zentrale Frage müssen sich Führungskräfte von morgen stellen?
- Was bedeutet für Sie das Wort „lernen“?
- Gibt es die ideale Motivationsform?
- Persönliche Standortbestimmung durch Definition des eigenen Wirkungskreises
- Was hat die Form der Kommunikation mit engagierten MitarbeiterInnen zu tun?
- Warum gibt es keine Rezepte?
- Wie vergrößert man seinen Wirkungskreis?
- Wie werden Ziele gesetzt?
- Erfolg durch Kreativität
- Das Fördergespräch
- Wer ist der gefährlichste Kunde?
- Identifikation oder Engagement?
- Die 7 goldenen Regeln der Motivation
- Das Telefon, die unsichtbare Kommunikation
- Wie führt man erfolgreich Verhandlungen?